

Федеральное агентство по образованию
ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-
педагогический университет»
Уральское отделение Российской академии образования
Академия профессионального образования

**В. А. Федотов
О. В. Комарова**

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

3-е издание, переработанное и дополненное

*Рекомендовано Учебно-методическим объединением по профессионально-
педагогическому образованию в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности
050501.65 Профессиональное обучение (по отраслям)*

**Екатеринбург
2006**

УДК 330 (075)

ББК У 01. я7

Ф 34

Федотов В. А., Комарова О. В. Экономика: Учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. / Под общ. ред. В. А. Федотова. Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2006. 190 с.
ISBN 5-8050-0245-0

В учебном пособии изложены основные теоретические сведения по дисциплине «Экономика». Рассматриваются общие базовые понятия экономической науки, такие как предмет, методы экономической науки, экономические институты, микро- и макроэкономика, мировая и переходная экономика, экономическая безопасность.

Предназначено для студентов неэкономических образовательных отраслей специальности 050501 Профессиональное обучение (по отраслям) и других неэкономических специальностей. Может быть использовано при изучении дисциплины «Экономика» и «Экономическая теория» студентами средних профессиональных учебных заведений и учащимися системы начального профессионального образования.

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор В. Н. Лавров (ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет – УПИ»); кандидат экономических наук, доцент Ю. А. Харитонов (Уральский институт экономики, управления и права); кандидат экономических наук, доцент О. В. Гуляева (ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»); кафедра экономики и права ГОУ ВПО «Уральский государственный университет»

ISBN 5-8050-0245-0

© ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2006

© В. А. Федотов, О. В. Комарова, 2006

Предисловие

В последние годы публикуется много переводной и отечественной учебной литературы по дисциплинам «Экономика» и «Экономическая теория». Она различна по структуре, содержанию, объему и назначению. Иначе говоря, возможности выбора литературы для изучения предмета у студентов высших учебных заведений достаточно широкие. Однако при этом они сталкиваются с серьезной проблемой, которая так или иначе встает перед всеми студентами, но особенно остро – перед студентами неэкономических специальностей.

В настоящее время крайне мало учебников и учебных пособий, отвечающих по структуре, содержанию и объему требованиям примерной учебной программы дисциплины «Экономика», соответствующих новым государственным образовательным стандартам (ГОС – 2000), утвержденным Министерством образования РФ. В их числе можно назвать учебник Л. С. Гребнева и Р. М. Нуреева «Экономика. Курс основ», который и взят за основу при подготовке данного учебного пособия. При написании пособия авторы опирались также на учебник по экономической теории под редакцией М. Н. Чепурина и Е. А. Киселевой, использовали многие другие работы российских и зарубежных авторов.

В предлагаемом учебном пособии в сжатом, концентрированном виде и в соответствии с примерной учебной программой изложены основные вопросы курса «Экономика». В авторской интерпретации рассмотрены экономические силы и институты, выделены ключевые понятия.

Особенно полезным учебное пособие может быть для студентов высших учебных заведений неэкономических образовательных отраслей специальности 050501 Профессиональное обучение (по отраслям), так как оно разработано на основе курса лекций, прочитанного авторами в Российском государственном профессионально-педагогическом университете, и адаптировано по содержанию и объему к рабочим учебным программам этой специальности.

Настоящее третье издание учебного пособия переработано и дополнено с учетом изменений в экономике России и пожеланий преподавателей и студентов, использующих его в учебном процессе.

Профессор, кандидат экономических наук В. А. Федотов

Введение

Экономические отношения являются неотъемлемой частью деятельности человека. Сложившаяся рыночная система требует от людей не только достижения профессиональной квалификации, но и развития экономического мышления. Подавляющая часть предприятий в современной экономике относится к частной форме собственности, в связи с чем возрастают требования к результативности, эффективности деятельности специалистов. Принятие любого решения требует обдуманности и взвешенности, обоснования эффективности и экономической целесообразности, поэтому знание экономики очень важно.

Что же означает термин «экономика»?

Во-первых, экономика рассматривается как совокупность экономических отношений между людьми, основу которых составляют отношения собственности. Именно они и определяют структуру национальной экономики.

Во-вторых, под экономикой понимается национальная экономика и экономическая система страны, которая представляет собой систему взаимосвязанных отраслей и включает в себя производственную и непроизводственную сферы.

В-третьих, экономика выступает как отрасль науки, в состав которой входит целая система научных дисциплин: теоретических и прикладных. Основу экономической науки составляет политическая экономия или экономическая теория. В данном учебном пособии мы рассмотрим теоретическую часть экономики – фундамент для прикладных исследований.

Предмет экономической науки определился в результате длительного исторического развития. Экономическая теория возникла как *экономия* (от гр. *oikonomia* – управление домашним хозяйством) и получила развитие в трудах мыслителей Древней Греции Ксенофонта и Аристотеля.

Становление экономики как науки – *политической экономии* – связано с развитием промышленного производства и капитализма. Представители *классической школы* Адам Смит (1723–1790) и Давид Рикардо (1772–1823) впервые рассмотрели теорию стоимости и условия производства, распределения и потребления национального богатства.

В процессе дальнейшего развития экономической науки образовались ветви от классической школы. Теории трудовой стоимости и прибавочной стоимости получили свое развитие в трудах Карла Маркса (1818–1883) и Фридриха Энгельса (1820–1895), в результате чего сформировалось направление *марксистской политической экономии*. *Австрийская школа* дала начало теории предельной полезности в трудах Карла Менгера (1840–1921), Фридриха фон Визера (1851–1926), Евгения Бем-Баверка (1851–1914), которая получила название теории поведения потребителя.

Изучение основ экономических отношений сменилось исследованием использования ограниченных ресурсов, их распределения и обмена, которое получило название «*экономикс*» и связано с новым направлением в развитии экономической науки – неоклассической школой. Ее основоположником стал Альфред Маршалл (1842–1924).

Экономические кризисы 30-х гг. XX в. поставили перед экономической наукой новые задачи: анализ неравновесия на рынках (безработицы, перепроизводства товаров и др.) и анализ депрессивной экономики. Решение данных проблем предложил Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) в книге «Общая теория занятости, процента и денег», основав тем самым новую экономическую школу – *кейнсианство*.

Современные подходы к анализу экономических отношений многообразны, перечислим основные из них: монетаризм, теория рациональных ожиданий, теория общественного выбора, институционализм, либерализм.

Таким образом, экономическая наука позволяет выявить исторические особенности развития систем хозяйства, закономерности их функционирования и тенденции развития мирового сообщества.

В учебном пособии представлена экономика как учебная дисциплина, которая нацелена на формирование экономического мышления, обеспечивающего возможность самостоятельной оценки различных социально-экономических явлений и взаимосвязей, взглядов и теорий, а также практического применения экономических знаний каждым человеком в своей собственной жизни. Это обусловило логику и структуру изложения материала. Учебное пособие построено по следующему принципу: характеристика общих экономических закономерностей – анализ поведения субъектов (микроэкономика) – ана-

лиз национальной экономики в целом (макрэкономика) – современная экономическая система, которые образуют четыре части.

В первой части излагаются принципы экономики, выделяются основные экономические силы и институты, к которым, по мнению авторов, относятся рынок, товар, деньги, собственность, экономические агенты, рассматриваются предмет и объект экономической науки, методы экономики. Усвоение общих понятий и принципов экономики позволяет избежать повторений и приступить к более детальному изучению экономической системы, выделить ее специфические черты.

Во второй части рассматривается деятельность экономических агентов – потребителей и производителей – на основных рынках (рынке товаров и услуг и рынке ресурсов), а также основы принятия ими экономических решений.

Третья часть посвящена изучению национальной экономики в целом, социально-экономической политики государства. В данном разделе рассматриваются основные проблемы: занятость, безработица, экономический рост, инфляция, взгляды различных экономических школ на решение данных проблем.

Важное значение для понимания процессов, происходящих в современном мире, имеет изучение изменения экономических систем (экономики переходных периодов), сохранение в условиях глобализации национального суверенитета и обеспечение национальной безопасности. Рассмотрению этих вопросов посвящена четвертая часть учебного пособия.

Изучение основ экономической теории логично завершить закреплением (проверкой) знаний. С этой целью в конце каждой главы приведены вопросы для самоконтроля, а в приложении к учебному пособию дан тест, охватывающий темы всего курса «Экономика».

Не все проблемы нашли отражение в учебном пособии (например, типология экономических систем; вопросы, носящие прикладной характер: развитие предпринимательства, экономическая ситуация в России). Это и не входило в задачу авторов. Авторы стремились к ясному и четкому изложению материала, чтобы помочь читателю понять структуру и внутренние взаимосвязи экономических отношений и процессов, осмыслить происходящие в реальной жизни экономические процессы.

Часть 1

ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

Глава 1. ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИКИ

Ключевые понятия: экономическая теория, принципы экономики, потребности, благо, антиблаго, взаимозаменяемость, взаимодополняемость, интерес, ценность блага, стоимость блага, предельная выгода (полезность), предельные издержки.

Экономическая теория – это наука об экономике, о законах ведения общественного хозяйства в условиях ограниченности ресурсов относительно существующих потребностей и интересов. Ее предметом являются общественные отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ. Эти отношения в своей совокупности образуют определенную *экономическую систему* общества. В числе последних выделяют, например, натуральное хозяйство, рыночное хозяйство, плановое хозяйство и смешанную экономику. Каждая из них базируется на присущих ей специфических принципах.

Принципы экономики – это сущностная характеристика той или иной экономической системы, основные начала взаимоотношений между людьми, определяющие их поведение в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ.

Система рыночных отношений, как и другие, имеет свои специфические принципы. В литературе даются их различные перечни и формулировки. Рассмотрим двенадцать принципов, изложенных в учебнике Л. С. Гребнева и Р. М. Нуреева «Экономика. Курс основ»¹.

Принцип 1. Людям часто приходится идти на компромисс – отказываться от одних благ ради получения других. Человек всегда в чем-то нуждается. Эта его нужда в чем-либо называется *потребностью*. Потребность является экономической, если средством ее удовлетворения служит экономическое благо, т. е. продукт труда, имеющийся в обществе в ограниченном количестве.

¹ См.: Гребнев Л.С., Нуреев Р. М. Экономика. Курс основ. М., 2000.

Экономические потребности объективны. Они обусловлены естественной природой человека, с одной стороны, и социальной формой организации общества – с другой. В соответствии с этим потребности подразделяются на первичные (физиологические, потребности самосохранения) и вторичные (социальные, потребности в уважении, в самоутверждении). Классификацию потребностей можно представить в виде пирамиды, предложенной американским социологом русского происхождения А. Маслоу (рис. 1).

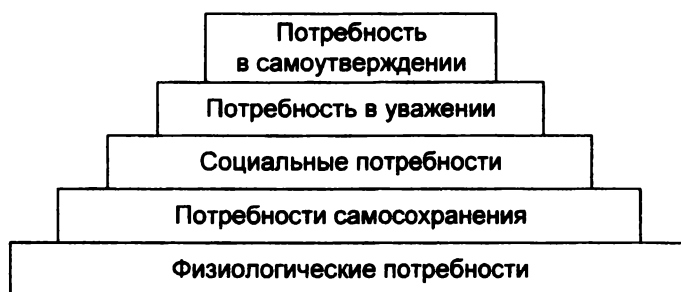


Рис. 1. Пирамида потребностей по А. Маслоу

Благо – любой объект потребления, удовлетворяющий потребности. Благо обеспечивает рост благосостояния людей. Благо, приносящее вред, человек считает бесполезным для себя. *Антиблаго* – вид блага, характеризующийся отрицательной полезностью. В процессе потребления антиблага не увеличивает благосостояние, а уменьшает его. Использование блага для удовлетворения потребностей называется потреблением.

Блага можно разделить:

- по степени доступности:
 - на свободные (имеются в неограниченных масштабах);
 - экономические (имеются в ограниченном размере);
- по полноте потребления:
 - на долговременные (длительного пользования, предполагают многократное использование);
 - недолговременные (текущие, удовлетворяют потребность один раз, при этом потребляются);

- по степени приближенности к конечному потреблению:
 - на потребительские (прямые);
 - производственные (косвенные);
- по возможности воспроизводства:
 - на возобновляемые;
 - невозобновляемые;
- по характеру взаимосвязи с другими благами:
 - на взаимозаменяемые;
 - взаимодополняемые.

Взаимозаменяемость благ – свойство благ удовлетворять потребности за счет друг друга. *Взаимодополняемость благ* – свойство благ удовлетворять потребности лишь в комплексе друг с другом.

По доступности использования выделяют:

- естественную монополию;
- частные блага;
- общественные блага;
- общие блага.

Частное благо – благо, доступное только одному субъекту, его использование исключает возможность потребления его другими субъектами.

Общественное благо – благо, доступ к которому не может быть ограничен, а его потребление возможно одновременно несколькими субъектами.

Общее благо – благо, доступное всем, а потребляемое только одним субъектом.

Благо называется *естественной монополией*, если оно доступно одному, а потреблять его могут одновременно многие.

Для удовлетворения потребностей необходимо среди всего многообразия экономических благ выбрать благо, которое в наибольшей степени удовлетворит потребности. *Конкуренция* представляет собой возможность выбора среди альтернатив, которую можно рассматривать как выбор одного экономического субъекта (выбор средств и целей).

Поскольку блага ограничены, человек всегда вынужден выбирать. Выбор есть соотнесение потребностей со своими возможностями.

ми, т. е. определенный компромисс между ними. Результатом выбора является *интерес*, представляющий собой осознанную, соотнесенную со своими возможностями потребность. Интерес определяет цель деятельности, средства и способы ее достижения.

Принцип 2. Ценность блага есть то, что от него можно получить. Стоимость блага есть то, что за него надо отдать. Экономическое благо обладает ценностью двоякого рода: потребительной и меновой.

Потребительная ценность – это полезный эффект, получаемый владельцем при потреблении или использовании блага.

Меновая ценность – это определенное количество других благ, которые можно получить в обмен на обладаемое благо, т. е. ценой отказа от потребления и использования последнего. Чаще всего эта цена выражается в деньгах, но может измеряться и другими благами (относительная цена).

Стоимость (меновая стоимость) блага есть то, что за него надо отдать. Она называется также альтернативными издержками.

Альтернативные издержки, таким образом, представляют собой стоимость издержек одного блага, выраженную в другом благо. Они подразделяются на *явные* и *неявные*.

В случае, когда альтернативные издержки определяются в денежной форме, к явным относятся расходы на производство и реализацию товара (внешние издержки), а к неявным – доходы, не полученные от использования собственных средств на другие цели, вне своего хозяйства (внутренние издержки).

Принцип 3. Рациональные люди сравнивают предельные величины выгод (полезности) и издержек. Всякое взвешенное экономическое решение имеет в своей основе превышение предельной полезности (выгоды) над предельными издержками. Вовлечение благ в производство и потребление происходит постепенно, а значит, можно узнать влияние каждой единицы блага на итоговый результат. *Предельная величина* – вклад каждой дополнительной единицы блага в удовлетворение потребностей.

Дополнительная выгода (доход), полученная при увеличении выпуска на единицу продукции или при увеличении потребления

блага, называется *предельной выгодой*. Дополнительные издержки, необходимые для привлечения дополнительной единицы фактора производства или приобретения блага, называются *предельными издержками*.

Экономическая деятельность имеет своей целью извлечение выгоды. Это оказывается возможным тогда, когда предельная полезность превышает предельные издержки или равна им. Иначе говоря, польза, приносимая последней единицей ресурса, не должна быть меньше издержек (затрат) на ее производство (приобретение).

Принцип 4. Люди заботятся о будущем. Людям свойственно заботиться о своем будущем. Поэтому они не только потребляют блага, но и сберегают их, стараются приумножить. Осуществляется это двумя способами:

- простое сбережение части имеющихся хранимых благ для их потребления в будущем;
- использование благ в качестве инвестиционных ресурсов, позволяющее обеспечить не только простое сбережение их стоимости, но и ее прирост.

Наиболее универсальным средством сбережения и накопления являются деньги. Это одна из их основных функций. На деньги можно купить потребительские товары и услуги, их можно использовать как инвестиционные ресурсы, а можно и просто хранить.

Принцип 5. Люди учитывают неопределенность. Принимая хозяйственные решения, люди стараются учесть события, которые будут происходить в будущем, т. е. ориентируются на ожидания.

Адаптивные ожидания – это предположения, полностью построенные на событиях и тенденциях, которые были в прошлом.

Рациональные ожидания – это предположения, основанные на тенденциях прошлого, в которых субъект способен учесть следствия всех принимаемых решений в настоящем и будущем времени.

Принятие решений связано с *риском* – состоянием неопределенности в экономических отношениях. Результаты таких решений могут оказаться как положительными, так и отрицательными. Если риск рассматривается как вероятность отрицательного события, то принимаются меры к его минимизации, т. е. к сокращению возможно-

стей наступления нежелательного события. Это достижимо двумя путями: во-первых, посредством принятия более выгодных и менее рискованных, но в целом традиционных решений; во-вторых, посредством принятия инновационных (нетрадиционных) решений.

Можно выделить три основных способа учета риска в хозяйственной деятельности:

- оптимизацию рисков;
- уход от риска;
- создание страховых запасов.

Оптимизация рисков – использование экономической ситуации для получения положительного результата.

Уход от риска – уход от ситуаций с высокой степенью неопределенности и перевод деятельности в более предсказуемые сферы.

Страховые запасы – запасы, позволяющие компенсировать потери в случае наступления неблагоприятного события.

Принцип 6. Люди отвечают за результаты своих решений.

Права и обязанности – симметричные категории. Поэтому праву принимать экономические решения соответствует обязанность нести за них экономическую ответственность. А поскольку право принятия таких решений в конечном счете принадлежит собственнику, постольку результаты этих решений (как положительные, так и отрицательные) оборачиваются приростом или уменьшением его собственности, имущества.

Однако в реальной жизни действие этого принципа, как и других, проявляется только в виде тенденции, т. е. не носит абсолютного характера. А сама тенденция по мере обобществления экономики все более размывается. В частности, это связано с экстерналиями, внешними эффектами, о которых пойдет речь в следующей главе.

Принцип 7. Люди реагируют на изменение обстоятельств, на стимулы. Принятие решений, а следовательно, и экономическое поведение субъектов находятся под воздействием определенных обстоятельств. Принимая решения, люди реагируют на изменение хозяйственной ситуации. Изменение хозяйственной ситуации может быть разовым (не влечет изменений в поведении) и постоянным (вносит изменения в текущее поведение), внешним (невозможно изменить

ситуацию) и внутренним (агент создает ситуацию). Чтобы добиться поставленной цели, люди вынуждены считаться с изменениями хозяйственной ситуации (изменения доходов, цен, налогов и других экономических факторов).

Принцип 8. Обмен (благами) может помочь каждому повысить свое благосостояние. Товарное производство явилось следствием общественного разделения труда. Его суть – глубокая специализация и кооперация труда, а вместе с ней и существенное сокращение издержек производства, удешевление товаров, увеличение их выпуска.

В отличие от натурального хозяйства, где производились практически все необходимые семье продукты и обмен носил эпизодический характер, специализация и кооперация труда потребовали систематического и массового обмена товарами. Это привело к появлению конкуренции товаров в процессе обмена, ставшей мощным фактором роста эффективности производства и повышения благосостояния как общества в целом, так и его граждан.

Принцип 9. Рынок обычно представляет собой хороший способ координации экономической активности. Рынок – это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на механизме ценовых сигналов. Можно выделить теоретические характеристики рынка:

- частную собственность и базирующуюся на ней свободу принятия экономических решений, материальную ответственность за исход этих решений;
- свободное ценообразование;
- наличие правового регулирования;
- рыночное поведение хозяйствующих субъектов – их способность реагировать на ценовые сигналы;
- наличие социального контракта, т. е. осознание хозяйствующим субъектом своих экономических интересов и обязательств.

Рыночный механизм, по мнению А. Смита, саморегулирующаяся система, основа которой – стремление индивида к личной выгоде, являющейся пружиной конкуренции.

Как свидетельствует мировая практика, в настоящее время рынок пока остается наиболее эффективным способом координации экономи-

ческой деятельности в обществе. При этом основным регулятором по-прежнему являются цены. Они передают информацию, служат стимулом к применению наиболее экономичных методов производства, устанавливают пропорции в распределении доходов.

Вместе с тем рынок иногда терпит фиаско, т. е. оказывается несостоятельным, и тогда требуется помощь государства. Так, например, только при активном вмешательстве государства удалось преодолеть мировой экономический кризис 30-х гг. прошлого века, известный как Великая депрессия. В современных условиях потребность в этом возникает все чаще.

Принцип 10. Правительство может иногда улучшить результаты действия рынка. Недостаточность рыночного механизма для регулирования национальных проблем занятости, инфляции и др. была исследована Дж. Кейнсом, который обосновал необходимость государственного вмешательства в экономику.

Сегодня общепризнано, что государственное регулирование необходимо при монополизации рынка, несовершенной (асимметричной) информации, наличии экстерналий (отрицательных внешних эффектов), при обеспечении социальной справедливости и общественных благ (национальной безопасности, прав и свобод членов общества и др.).

В современном мире круг экономических функций государства гораздо шире (развитие инфраструктуры, реструктуризация рынка и др.) и продолжает неуклонно расширяться.

Принцип 11. Уровень жизни в стране зависит от ее способности производить блага. Уровень жизни есть мера обеспечения потребностей населения, которая отражает материальную обеспеченность, уровень образования, продолжительность жизни и ряд других показателей. Следовательно, способность страны обеспечить своих граждан связана со способностью эти блага производить.

Эта связь прослеживается не только по статистическим данным, но и на бытовом уровне. В странах с более высокой *производительностью труда* (количество благ, производимых в единицу рабочего времени) при прочих равных условиях выше и уровень жизни населения.

Принцип 12. Цены растут, когда правительство выпускает дополнительные деньги. В экономической теории это явление известно под названием «инфляция». В результате выпуска в обращение большего, чем сумма цен реализуемых товаров и услуг с учетом скорости оборота, количества бумажных денег последние обесцениваются. Следствием этого является рост цен.

Таковы основные принципы экономики. Далее будет дано их более глубокое рассмотрение и обоснование.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие блага называют экономическими?
2. Как соотносятся возможности и потребности людей?
3. Какой принцип лежит в основе экономического выбора?
4. Объясните действие принципа экономической теории: «Рациональные люди сравнивают предельные величины выгод (полезности) и издержек» с точки зрения индивида и предприятия.
5. Поясните следующий принцип экономической теории: «Уровень жизни в стране зависит от ее способности производить блага».

Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИЛЫ И ИНСТИТУТЫ

Ключевые понятия: экономика, производство – присвоение, производительные силы, личный и вещественные факторы производства, экономический институт, рынок, товар, деньги, собственность как экономическая категория, право собственности, формы собственности, экономические агенты.

2.1. Экономические силы

Экономика как сфера жизнедеятельности общества представляет собой «обмен веществ» между обществом и природой, осуществляемый в рамках определенной формы и посредством ее. В наиболее общем виде схематически этот процесс можно изобразить следующим образом (рис. 2).

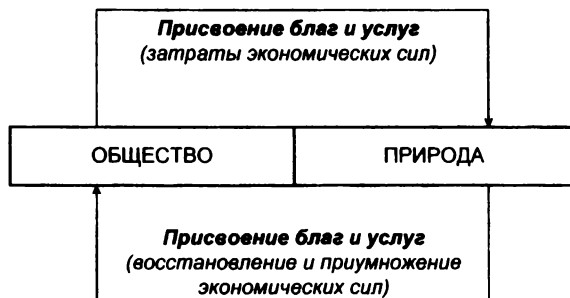


Рис. 2. Процесс производства – присвоения

Для того чтобы произвести и присвоить определенные блага и услуги, нужны силы, способные видоизменить (использовать) данный природой материал (условия) в необходимый обществу продукт. В качестве таковых политическая экономия рассматривает **производительные силы**. Они включают в себя *рабочую силу* – способность человека к труду в единстве его физических и духовных способностей, являющуюся личным, субъективным фактором производства, а также *средства производства*, его вещественные, объективные фак-

торы, важнейшим элементом которых, мерилom развития производительных сил общества выступают *орудия труда* (техника и технологическое оборудование). Кроме того, в состав средств производства входят *средства труда*, включающие в себя производственные здания, сооружения, дороги, другие вещественные факторы, обеспечивающие процесс производства¹.

Все это экономические факторы. Ими, безусловно, определяется потенциал экономической силы общества. Однако на ее реальную величину существенное влияние оказывают также *неэкономические, социальные факторы*: политические, психологические, национальные, религиозные и др. Их влияние может быть как положительным, так и отрицательным, что необходимо учитывать при принятии экономических решений.

Существуют попытки разграничения экономических факторов (сил) на *естественные и общественные*. Правда, делается это с оговоркой об условности такого решения, что представляется весьма обоснованным. В действительности как личный, так и вещественные факторы выступают в единстве естественной и общественной сторон, которые органически взаимосвязаны.

Так, человек может реализовывать себя в качестве общественно-го фактора лишь постольку, поскольку является живой, наделенной сознанием материей. В свою очередь, земля, машины, станки и другие вещественные факторы, имеющие на первый взгляд исключительно естественную природу, при более глубоком рассмотрении обнаруживают свой общественный характер, одухотворенное начало и предстают как «овеществленная сила знания».

Экономические силы как факторы «обмена веществ» характеризуют содержание экономической системы. А ее общественной формой являются исторически определенные экономические отношения, представленные различными устойчивыми формами взаимодействия людей по тем или иным экономическим вопросам и называемые экономическими институтами.

¹ В экономикс принята иная классификация экономических сил (факторов): земля, труд, капитал, предпринимательские способности.

2.2. Экономические институты

Понятие «институт» употребляется в настоящее время как минимум в двух значениях:

- как название образовательных и научных учреждений (их структурных подразделений);
- для обозначения совокупности норм права, других правил и стандартизированных моделей поведения применительно к какому-либо определенному социально значимому кругу общественных отношений.

Второй аспект и будет предметом дальнейшего рассмотрения.

Экономический институт представляет собой относительно обособленную, устойчивую, экономически значимую, специфическую по содержанию подсистему (область, круг) экономических отношений, осуществляемых в рамках установленных правил и стандартизированных моделей поведения их субъектов (экономических агентов).

Экономические институты могут быть классифицированы по различным признакам на разных уровнях. В экономической науке этого пока не сделано, специальных исследований, посвященных данному вопросу, пока нет. Поэтому далее пойдет речь лишь о некоторых экономических институтах, являющихся ключевыми в экономической системе.

Рынок

В рыночной экономике наиболее емким и широким по содержанию экономическим институтом является рынок, давший название указанной системе хозяйства. В самом общем виде *рынок* – это исторически обусловленная развитием экономических сил общества форма взаимосвязи производителей и потребителей благ, пришедшая на смену традиционной экономике – натуральному хозяйству, где продукты производились преимущественно для своего собственного потребления, а обмен носил случайный характер и не опосредовался деньгами (продуктообмен, бартер).

В отличие от натурального, рыночное хозяйство предполагает производство продукта (блага, услуги) специально для продажи, т. е. для об-

мена с помощью денег, в качестве которых выступает один из товаров, выполняя роль всеобщего эквивалента. В силу своих специфических свойств таким товаром стало золото. В настоящее время эту роль исполняют бумажные (электронные) деньги и другие ценные бумаги.

Поэтому рынок определяют еще и как совокупность товарно-денежных отношений и институтов, обеспечивающих их функционирование. К числу экономических институтов первого порядка в рыночной экономике относятся товар, деньги, собственность, экономические агенты.

Товар

Товар – это продукт человеческого труда (благо, услуга), предназначенный для обмена путем купли-продажи на рынке.

Иначе говоря, товаром являются только те блага и услуги, которые произведены не для своего собственного потребления, а для удовлетворения потребностей других экономических субъектов (как физических, так и юридических лиц). Это предназначение придает продукту труда новые качества, не свойственные ему в условиях натурального хозяйства, когда он потреблялся самим производителем и не требовал обмена. Такими качествами (свойствами) товара являются:

- *общественная потребительная стоимость*, т. е. его полезность не для себя, а для других, способность блага или услуги удовлетворять потребности физических и юридических лиц, не являющихся их производителями;

- *меновая стоимость* (ценность), т. е. его способность обмениваться на другие товары в определенной пропорции. В основе пропорции всегда лежат затраты труда (стоимость товара), измеряемые величиной издержек производства и обмена. Реальная величина стоимости определяется предельной полезностью (ценностью) блага или услуги для покупателя.

Деньги

Деньги – это один из товаров, выступающий в роли всеобщего эквивалента и выполняющий в процессе обмена следующие функции:

- *меры стоимости* – измерителя ценности (стоимости) всех других товаров;

- *средства обращения* – посредника при обмене товаров в форме купли-продажи;
- *средства платежа* (когда оплата блага или услуги осуществляется не в момент их получения, а позднее (например, оплата коммунальных услуг, потребительского кредита и др.));
- *средства накопления* (при капитализации прибыли и формировании фондов развития производства в денежной форме);
- *средства сбережения и образования сокровищ* (когда накопление денег не преследует цели вложения их в предпринимательскую деятельность).

В разное время у разных народов роль денег выполняли различные товары. В развитой рыночной экономике она закрепились за золотом. Этому способствовали такие его качества, как неподверженность естественной порче, легкая делимость, высокая стоимость в малых объемах и некоторые другие.

Для удешевления обслуживания и упрощения денежного обращения в оборот постепенно вводились *бумажные деньги*. Они обеспечивались золотом, обменивались на него в случае необходимости и в качестве его *представителя* выполняли указанные выше функции, кроме двух. Не обладая сколько-нибудь существенной собственной стоимостью, бумажные (электронные) деньги не могут быть мерой стоимости и сокровищем. Поэтому сейчас, когда произошла демонетизация бумажных денег (прекращение их обмена на золото по требованию владельца) и они утратили всякую связь с действительными деньгами (золотом), *формируется новый механизм измерения стоимости и определения меновой ценности* товаров, который экономической теории еще предстоит изучить.

Собственность

Собственность как экономический институт имеет свое экономическое содержание, не сводимое к праву собственности, и представляет собой *совокупность отношений присвоения факторов и результатов производства экономическими агентами*.

Присвоение подразделяется на экономическое и внеэкономическое.

Внеэкономическое присвоение, как законное (дарение, наследование и др.), так и незаконное (кража, грабеж, разбой и др.), не образует экономического содержания собственности. В качестве такового выступает экономическое присвоение.

Первичной, определяющей, а до появления рынка и единственной формой экономического присвоения является *производство*. По сути это две стороны одной медали – процесса «обмена веществ» между обществом и природой. Общество с помощью экономических сил воздействует на природу (производство) и отторгает ее часть в преобразованном для потребления виде (присвоение). Основанием присвоения, т. е. принадлежности произведенного продукта тому или иному конкретному лицу, является его труд, вклад в создание этого продукта.

В условиях рыночного хозяйства появляются еще две экономические формы присвоения: *распределение* и *обмен*. В качестве таковых они выступают постольку, поскольку являются фазами процесса общественного воспроизводства, а их субъекты – собственниками факторов производства.

Как общественное экономическое отношение собственность имеет свою внутреннюю структуру. В нее входят четыре элемента: субъекты, объекты, субъективная и объективная стороны отношения.

Субъекты собственности – это всегда люди, стоящие на разных полюсах отношения (присвоение – отчуждение) и образующие две его стороны. Ими могут быть как отдельные индивиды, так и их общности, как физические, так и юридические лица (граждане, домохозяйства, фирмы, государство и т. д.).

Объекты собственности – это исключительно продукты труда, результаты производства. Естественные факторы, не преобразованные трудом, следовательно, таковыми не являются. Поэтому, например, понятие «собственность на землю» является иррациональным выражением, не имеющим экономического содержания.

Речь в данном случае идет о юридическом титуле земли, о правах ее экономического оборота, установленных государством, т. е. о *праве собственности*. Причем последнее во многом ограничено государством и по сути своей правом собственности, трактуемым еще

в римском праве как *возможность определять судьбу вещи*, не является, а представляет собой лишь некоторое его подобие.

Субъективная сторона отношений собственности (присвоения) – это определяемые экономическими интересами субъекта цель и мотивы его поведения. Под интересами понимаются осознанные потребности. Субъект как бы адаптирует последние к своим возможностям, обусловленным его социально-экономическим положением, и уже исходя из этого ставит перед собой конкретные цели и задачи.

Экономический интерес – объективная категория, во-первых, в силу объективности его природы, каковой является потребность, во-вторых, в силу объективности социально-экономического положения субъекта в обществе.

Объективная сторона отношений собственности (присвоения) – это само присвоение, т. е. осуществляемое в определенной общественной форме производство в единстве двух его сторон: организационно-экономической и социально-экономической.

С *организационно-экономической стороны* производство характеризует способ присвоения и соединения личного и вещественного факторов. В условиях рынка это частное присвоение последних и их соединение с рабочей силой посредством ее купли собственником средств производства у наемного работника – собственника своей рабочей силы.

С *социально-экономической стороны* производство характеризует способ присвоения и распределения результатов труда, полученных в этом процессе. В условиях рынка созданный продукт является собственностью владельца вещественных факторов, а наемный работник получает в форме заработной платы только долю, равную стоимости его рабочей силы.

Выше речь шла о собственности как экономической категории, рассматривалось ее экономическое содержание. Но она, о чем уже упоминалось, выступает еще и как юридическая категория, обладающая соответствующим юридическим содержанием. Его составляет право собственности.

Право собственности представляет собой совокупность правомочий владения, пользования и распоряжения имуществом. Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц. Он может отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.

В современной экономической теории выделяется не три указанных выше, а более десятка правомочий, производных от них и образующих так называемый «пучок прав». В его рамках различают *права хозяйствования*, связанные с использованием полезных свойств вещи, и *права собственности в узком смысле слова* (распоряжение), связанные с возможностью передачи прав хозяйствования другим субъектам.

Углубление спецификации полномочий собственности обусловлено необходимостью адекватного получаемой выгоде распределения бремени транзакционных издержек между экономическими агентами и их оптимизации.

Транзакционные (операционные) издержки – это затраты в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности. Данная категория была введена в экономическую теорию в 30-е гг. XX в. Р. Коузом, впоследствии ставшим лауреатом Нобелевской премии. Обычно выделяют следующие виды транзакционных издержек:

- поиска информации;
- ведения переговоров и заключения контрактов;
- измерения;
- спецификации и защиты прав собственности;
- оппортунистического поведения.

При необходимости группировка транзакционных издержек может быть проведена по иным основаниям, а их перечень продолжен.

Рассматривая собственность как юридическую категорию, нельзя не сказать о ее формах, являющихся ее важной характеристикой.

К числу основных (системообразующих) форм собственности российским законодательством отнесены:

- *частная собственность* – имущество физических и юридических лиц;

- *государственная собственность* – имущество, принадлежащее Российской Федерации в целом (федеральная собственность) и ее субъектам (собственность субъектов Российской Федерации);

- *муниципальная собственность* – имущество, принадлежащее муниципальным образованиям (городам, сельским поселениям и др.).

Производными от права собственности и ограниченными по объему в разной мере являются право хозяйственного ведения и право оперативного управления.

На *праве хозяйственного ведения*, предоставляющего относительно широкие полномочия владения, пользования и распоряжения имуществом, создаются государственные и муниципальные унитарные предприятия.

На *праве оперативного управления*, существенно ограничивающего полномочия владения, пользования и особенно распоряжения имуществом, действуют казенные предприятия, а также учреждения.

Отношения собственности образуют ядро любой экономической системы и определяют ее социально-экономическую сущность.

Экономические агенты

Экономические агенты – это субъекты экономических отношений, представленные как физическими, так и юридическими лицами, преследующими свой экономический интерес и принимающими соответствующие решения. Основными из них являются домашние хозяйства, фирмы (предприятия), государство (правительство).

Домашнее хозяйство (домохозяйство) – это семья как экономический субъект, самостоятельно принимающий решения о потреблении благ для поддержания собственного существования и источниках дохода на их приобретение. Эти блага полностью или частично могут производиться непосредственно в домохозяйстве либо покупаться на рынке. В последнем случае, преобладающем в современных условиях, основным семейным источником средств на приобретение благ и ус-

луг служит продажа членами семьи своей рабочей силы (способности к труду) собственникам вещественных факторов производства.

Фирма (предприятие) – экономический агент, самостоятельно принимающий решения о производстве благ (услуг) на продажу с использованием собственных и приобретаемых на рынке ресурсов. Потребителями товаров фирм выступают домохозяйства, государство и другие фирмы. Источником функционирования является выручка. В нормальных условиях она должна покрывать все расходы фирмы (издержки) и обеспечивать получение средней прибыли. В противном случае наступает банкротство.

В России основная часть фирм (предприятий) представлена хозяйственными товариществами и обществами. Они имеют различные организационно-правовые формы.

Полное товарищество – это объединение индивидуальных или (и) коллективных предпринимателей, участники которого (полные товарищи) несут субсидиарную (дополнительную) ответственность по его обязательствам всем своим имуществом.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – это объединение двух категорий участников: полных товарищей (комплементариев), солидарно несущих субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом, и товарищей-вкладчиков (коммандитистов), не отвечающих по обязательствам предприятия.

Общество с ограниченной ответственностью – это коммерческая организация, образованная одним или несколькими лицами, не отвечающими по ее обязательствам, уставный капитал которой разделен на доли заранее определенных размеров.

Общество с дополнительной ответственностью – это коммерческая организация, образованная одним или несколькими лицами, солидарно несущими субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере, кратном стоимости их вкладов в уставный капитал, заранее разделенный на доли.

Акционерное общество – это коммерческая организация, образованная одним или несколькими лицами, не отвечающими по ее обязательствам, с уставным капиталом, разделенным на доли, права на которые удостоверяются ценными бумагами (акциями). Законом пре-

дусмотрено три типа акционерных обществ: открытое, закрытое и акционерное общество работников (народное предприятие).

Открытым акционерным обществом (ОАО) признается коммерческая организация, участники которой могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, и она вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции.

Закрытым акционерным обществом (ЗАО) называется коммерческая организация, акции которой распределяются только среди ее учредителей или иного заранее определенного круга лиц, и она не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Акционерное общество работников (народное предприятие) по своему типу является закрытым акционерным обществом, работникам которого принадлежат акции номинальной стоимостью более 75% его уставного капитала.

Дочернее хозяйственное общество признается таковым, если другая (основная) коммерческая организация в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным договором, либо иным образом имеет возможность определять принимаемые им решения.

Зависимое хозяйственное общество является таковым, если другая (преобладающая, участвующая) коммерческая организация имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Наряду с хозяйственными товариществами и обществами к числу основных экономических агентов относятся также производственные кооперативы и унитарные предприятия.

Производственный кооператив (артель) – это коммерческая организация, представляющая собой добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Унитарное предприятие – это создаваемая исключительно государством или органами местного самоуправления коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, а владеющая им на праве хозяйственного ведения или, если это казенное предприятие, создаваемая только по решению Правительства РФ на базе федеральной собственности на праве оперативного управления.

Наряду с коммерческими в качестве экономических агентов выступают также *некоммерческие организации*: потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации (объединения), фонды, учреждения, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы). Не имея коммерческой направленности, они тем не менее являются участниками экономического оборота, без чего невозможно осуществление их уставной деятельности.

Государство (правительство) как экономический агент – это субъект экономических отношений, принимающий решения и осуществляющий производство некоторых видов социально значимых, но зачастую экономически невыгодных благ и услуг, а также перераспределение частных доходов в целях регулирования экономики и обеспечения общественных интересов.

Во всех странах с развитой рыночной экономикой доля государственных расходов в валовом национальном продукте имеет тенденцию к росту. Государство производит не только собственно общественные блага, к числу которых относится, например, национальная безопасность, но и многие социально значимые блага, потребляемые индивидуально, такие как образование, общественный транспорт и др. Обусловлено это не только ролью государства, но и так называемыми внешними эффектами.

Внешние эффекты (экстерналии) – издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах и возникающие в результате производства и потребления благ. Они называются внешними, так как касаются не только участвующих в данной операции экономических агентов, но и третьих лиц. Внешние эффекты делятся на отрицательные и положительные (рис. 3).

Отрицательный внешний эффект возникает, если деятельность одного экономического агента вызывает издержки для других (например, загрязнение окружающей среды).

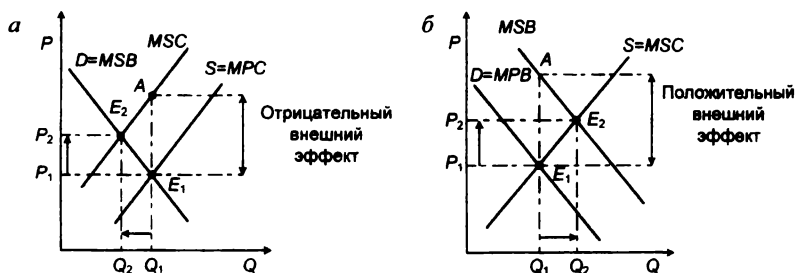


Рис. 3. Внешние эффекты:
а – отрицательный; б – положительный

Положительный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим (например, развитие образования).

Если в результате существования внешних эффектов рынок дает неточную денежную оценку издержек и выгод и распределяет ресурсы неэффективно, то общественные блага рыночная система не намерена производить, поскольку не может дать им денежной оценки. К числу общественных благ относятся национальная оборона, охрана общественного порядка, услуги пожарных и т. д.

Если оплата общественных благ будет осуществляться в соответствии с предельными выгодами от их использования, появятся мощные стимулы для сокрытия истинной информации и преуменьшения реальных размеров получаемых выгод. Действительно, поскольку потребители получают выгоды от общественного блага независимо от того, платят они за него или нет, возникает желание обойтись без лишних выплат, получить это благо даром. Такая ситуация получила название *проблемы безбилетника*, «зайца».

В результате существования проблемы безбилетника производство чисто общественных благ бывает ниже эффективного: у частного бизнеса нет стимулов создавать эти блага. Таким образом, рыночная система не выделяет ресурсов на производство общественных благ.

Рынок оказывается не в состоянии справиться с этой проблемой, терпит фиаско.

Провалы (фиаско) рынка – это проявления неэффективности рыночного механизма, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование ресурсов.

Важным направлением деятельности государства в качестве экономического агента является также *перераспределение доходов*. Оно осуществляется преимущественно с помощью налогов и трансфертов.

Налоги – это определенная доля доходов других экономических агентов, принудительно и безвозмездно изымаемая у них государством для выполнения им своих функций. Часть налогов государство расходует на содержание государственных органов и организаций, производящих общественные блага. В этой части налоги представляют собой некий аналог факторного дохода, т. е. не перераспределительного, а первичного.

Другая часть собранных налогов (трансферты) безвозмездно передается для использования частным лицам. Их основное назначение – инвестиции в подрастающее поколение и содержание нетрудоспособных членов общества. В ряде случаев трансферты служат компенсацией за ненадлежащее выполнение государством своих функций. К ним относятся, например, пособия беженцам, вынужденным переселенцам, по безработице.

Инструментами перераспределения являются также *субвенции* – денежные средства, направляемые из центра в регионы, и *субсидии* – финансовые ресурсы, безвозмездно передаваемые государством агентам-производителям.

При всех положительных моментах усиление роли государства как экономического агента в условиях рынка не может быть беспредельным, и совсем недопустимо прямое администрирование.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность категории «собственность»?
2. Какие экономические формы собственности вы знаете?
3. Какие рыночные сделки вам известны?
4. Охарактеризуйте основных рыночных агентов.

Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ключевые понятия: макроэкономика, микроэкономика, позитивный и нормативный анализ, потоки, запасы, равновесие, тренд, колебания, флуктуации, кривая производственных возможностей, спрос, предложение, равновесная цена, излишек потребителя, излишек производителя, эластичность, кривая безразличия, предельная норма замещения, бюджетное ограничение, равновесие потребителя, изокванта, изокоста, равновесие производителя, траектория роста.

3.1. Предмет экономической теории

Экономическая теория изучает эволюцию системы рационального хозяйствования, источники и факторы роста национального богатства и благосостояния отдельных групп общества.

Главным экономическим субъектом выступает *Homo oeconomicus* – рациональный индивид, имеющий глубокие общие и профессиональные знания, а также большой практический опыт. Его целью является достижение максимальных результатов при данных затратах ресурсов или минимизация затрат при достижении намеченной цели. В экономической теории предполагается, что каждый хозяйствующий субъект стремится к максимизации: потребитель – к удовлетворению своих потребностей, фирмы – к получению прибыли, государство – к повышению уровня национального благосостояния.

Сторонники неолиберализма реальным экономическим агентом признают индивида, все остальные агенты рассматриваются как производные от него формы. В теории общественного выбора принципы методологического индивидуализма доводятся до логического завершения: государство рассматривается как совокупность индивидов, преследующих личные цели.

В процессе решения экономических задач между экономическими субъектами складываются отношения по поводу производства, обмена, распределения и потребления экономических благ. Совокуп-

ность этих экономических отношений и их взаимосвязь являются предметом экономической теории.

Микроэкономика – раздел экономической теории, изучающий экономические процессы на уровне отдельного экономического субъекта и отрасли. Цель микроэкономического анализа – показать обоснованное принятие хозяйственных решений экономическими субъектами.

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий функционирование экономической системы в целом: объем национального производства, уровень занятости, общий уровень цен, уровень инфляции, структуру и динамику национальной экономики. Целями макроэкономического регулирования являются стимулирование сбалансированного экономического роста, обеспечение занятости, регулирование цен, обеспечение правовой базы деятельности хозяйствующих субъектов, стабильность внешнеэкономических связей. Инструменты макроэкономики: фискальная (бюджетно-налоговая) политика, монетарная (кредитно-денежная) политика, политика доходов, внешнеэкономическая политика.

Особую роль в экономической теории и в жизни играет время, точнее, *«неоднородность времени»* – внешняя синхронизация решений, принимаемых экономическими агентами. В экономической теории это означает, что решения экономическими субъектами принимаются одновременно и одновременно появляется результат. В реальной жизни *«неоднородность времени»* означает сезонность продаж и производства, установления единых для хозяйствующих субъектов сроков отчетности, платежей и т. д.

В экономической теории выделяют следующие *периоды времени*: *кратчайший* (мгновенный), *краткосрочный* (временной период, в рамках которого хотя бы один параметр системы не является переменной величиной) и *долгосрочный*. Эти периоды времени можно рассматривать в зависимости от продолжительности технологического цикла (политический – 4 года, финансовый краткосрочный – до 1 года и финансовый долгосрочный – более 1 года).

Важное значение в экономической теории имеет измерение экономических величин. К настоящему времени сложились три основные

системы измерителей экономических величин: натуральные, трудовые и стоимостные (денежные). Экономические величины подразделяются на имеющие размерность (потоки, запасы, объемы) и безразмерные (индексы, проценты, коэффициенты и т. д.). *Поток* – экономический процесс, происходящий непрерывно и измеряемый в единицах за определенный период времени. *Запас* определяется на определенный момент времени (кратчайший период).

Экономическая наука носит как позитивный, так и нормативный характер. С одной стороны, она анализирует поведение участников экономических процессов – носит *позитивный*, отражающий объективную реальность характер; с другой стороны, создает определенную идеальную модель человеческой деятельности в сфере экономики – носит *нормативный* характер, т. е. стремится найти наилучшие формы организации производства.

3.2. Методы экономического анализа

В экономической теории используются следующие основные методы исследования:

- *диалектические*: метод научной абстракции, восхождение от абстрактного к конкретному, единство исторического и логического;
- *формально-логические*: анализ и синтез, индукция (движение от частного к общему) и дедукция (движение от общего к частному);
- *математические*: линейное программирование, теория игр, экономико-математическое моделирование, кибернетика.

Экономическая модель – логическое или математическое описание экономического процесса или явления, отображающее существенные свойства моделируемого объекта или процесса. В экономической теории широко используется графическая интерпретация моделей – представление моделей в виде графиков.

Кроме вышеперечисленных методов исследования выделяют:

- *экономический эксперимент* – научно поставленный опыт: активное вмешательство в ход экономического процесса, протекающего в искусственно созданной или естественной контролируемой обстановке, и наблюдение за результатами с целью его изучения и дальнейшего практического использования;

- *балансовый метод*, позволяющий оценить необходимые запасы для достижения определенных результатов в течение установленного периода времени (поток). Состояние экономической системы, при котором текущие запасы экономических субъектов могут обеспечить такой поток благ, который в дальнейшем позволит создать такие же в количественном отношении запасы, называется балансом или *равновесием*;

- *наблюдение* – метод познания экономических явлений и процессов, основанный на восприятии экономических данных.

Основным источником данных для исследований в экономической теории являются статистические данные, которые характеризуют количественные закономерности жизни общества в неразрывной связи с их качественным содержанием. Статистические данные представляют собой упорядоченную систему взаимосвязанных показателей. Как правило, статистический учет в стране ведется централизованно. Основным методом статистического анализа данных является индексирование. *Индекс* – величина, получаемая как отношение показателей одинаковой размерности при их сопоставлении (например, индексы цен, производительности труда, уровня жизни и др.).

Динамические процессы в статистической классификации выглядят следующим образом:

- *тренды* – длительная тенденция изменения экономических показателей;

- *колебания* – элемент временного ряда, отражающий происходящие в экономике периодические изменения, например подъемы и спады производства;

- *флуктуации* – краткосрочные случайные изменения.

В табл. 1 приведено соответствие статистической и макроэкономической классификаций.

Таблица 1

Классификации эмпирической динамики

Статистическая классификация	Макроэкономическая классификация
Долгосрочный тренд	Экономический рост
Среднесрочные колебания	Циклы экономической активности
Краткосрочные флуктуации	Текущая конъюнктура

3.3. Математические средства экономического анализа

Модель выбора. Кривая производственных возможностей

Производственные возможности – возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии. Возможный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей (рис. 4).

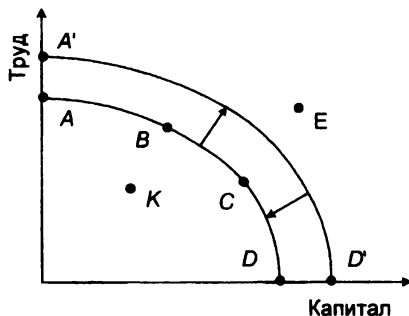


Рис. 4. Кривая производственных возможностей

Кривая производственных возможностей показывает возможное максимальное количество вариантов выпуска разнообразной продукции, которое может быть произведено при данном количестве и качестве природных и трудовых ресурсов, основного капитала и определенной технологии.

Увеличение производства одних товаров снижает производство других, и наоборот. Все точки, расположенные внутри фигуры, ограниченной кривой производственных возможностей, означают неполное использование ресурсов (точка *K*). И наоборот, любая производственная программа, характеризуемая точками за пределами данной фигуры, не будет обеспечена наличными ресурсами (точка *E*).

Кривая производственных возможностей обычно имеет выпуклую форму. Это означает, что при изменении структуры производства в нем в большей мере будут использованы сравнительно малоэффективные для этого ресурсы.

Кривая производственных возможностей отражает достигнутый уровень развития технологии и степень использования имеющихся ресурсов (кривая AD). Если увеличиваются ресурсы или совершенствуется технология, кривая сдвигается вверх и вправо, а площадь фигуры растёт. Если процесс происходит равномерно, то кривая смещается симметрично (кривая $A'D'$). Если происходит одностороннее увеличение эффективности технологии производства одного из благ, то сдвиг носит асимметричный характер.

Кривая производственных возможностей может быть использована для характеристики структурных сдвигов в экономике, например изменения соотношения между выпуском потребительских и инвестиционных товаров.

Модель спроса и предложения

В данной модели рассматривается рыночный механизм, т. е. субъекты, предъявляющие спрос и осуществляющие предложение, результатом взаимодействия которых является установление цены на благо. Выделяют три вида агрегирования рынка: индивидуальный, отраслевой и национальный рынок.

Спрос (D) – количество блага определенного вида, которое готов приобрести потребитель при данном уровне цен и прочих равных условиях.

Между ценой товара и количеством проданного товара существует обратная связь: чем ниже цена товара, тем большее его количество (при прочих равных условиях) готовы купить покупатели, тем выше на него спрос. Зависимость количества проданных благ от уровня цен может быть изображена графически (рис. 5).

Кривая спроса – линия, показывающая, какое количество экономического блага готовы купить покупатели по разным ценам в данный момент времени. Она характеризует состояние цен и объема покупок в определенный момент времени и имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене.

Функция спроса – функция, определяющая величину спроса в зависимости от влияния на него различных факторов. Важнейшим из

них является *ценовой фактор* (цена на единицу блага в данный момент). Изменение цен означает движение по кривой спроса. В общем виде

$$D = f(Q, p),$$

где D – величина спроса;

p – цена;

Q – количество покупаемого товара.

На спрос влияют не только цены, но и *неценовые факторы*: доходы потребителя, его вкусы и предпочтения, ценовые и дефицитные ожидания, цены товаров-субститутов и комплементарных товаров, количество покупателей и др.

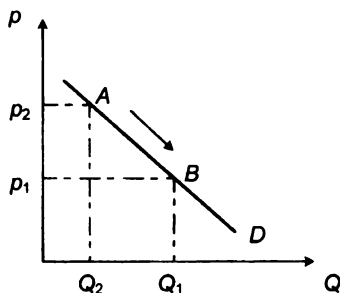


Рис. 5. Кривая спроса

Спрос является функцией всех этих факторов:

$$D = f(p, p_s, p_c, I, S, O, M, W, N, B),$$

где p_s – цена на товары-субституты;

p_c – цена на комплементарные товары;

I – доход;

S – вкусы;

O – ожидания;

M – мода;

W – внешние эффекты;

N – количество покупателей;

B – прочие факторы.

Эти факторы способствуют сдвигу кривой спроса вправо или влево (рис. 6). Например, увеличение денежных доходов потребителей (при отсутствии инфляции) означает повышение спроса – сдвиг кривой спроса вправо.

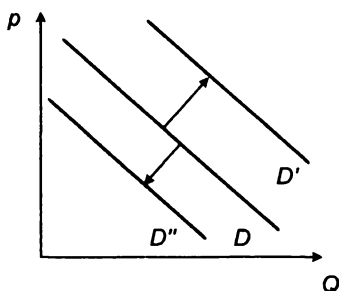


Рис. 6. Сдвиг кривой спроса

Рост цен на товар, который является субститутом данного товара, повышает спрос на данный товар. Наоборот, повышение цен на комплементарное благо сокращает спрос на данное благо. На изменение спроса влияют и вкусы потребителей, однако их влияние порой довольно трудно определить однозначно.

Предложение (S) – количество блага определенного вида, которое готов продать производитель при данном уровне цен и прочих равных условиях. Зависимость величины предложения от цены прямая: чем выше цена, тем больше товара (при прочих равных условиях) готовы предложить продавцы. Прямая связь между ценой и количеством предлагаемого продукта называется законом предложения. Зависимость количества произведенных благ от уровня цен может быть изображена графически (рис. 7).

Кривая предложения – линия, показывающая, какое количество экономического блага готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени. Она имеет положительный наклон, что свидетельствует о желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене.

Функция предложения определяет предложение в зависимости от влияющих на него различных факторов. Изменение цены (*ценовой фактор*) означает движение по кривой предложения.

В общем виде

$$S = f(p, Q),$$

где S – величина предложения;

p – цена;

Q – количество продаваемого товара.

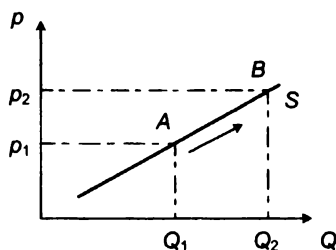


Рис. 7. Кривая предложения

В действительности на предложение блага влияют не только цены самого блага, но и *неценовые факторы*: цены факторов производства (ресурсов), технология, ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики, размер налогов и субсидий, количество продавцов и др.

Величина предложения является функцией всех этих факторов:

$$S = f(p, p_r, K, T, N, B),$$

где p_r – цены ресурсов;

K – характер применяемой технологии;

T – налоги и субсидии;

N – количество продавцов;

B – прочие факторы.

Например, повышение цен на факторы производства означает сокращение предложения, т. е. сдвиг кривой предложения вправо. Наоборот, в случае понижения цен на факторы производства произойдет увеличение предложения, что приведет к сдвигу кривой влево (рис. 8).

В условиях неразвитой рыночной экономики цена предложения может значительно превышать цену спроса, а объем предложения не соответствовать объему спроса.

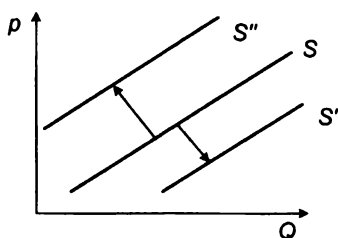


Рис. 8. Сдвиг кривой предложения

В условиях рыночной экономики конкурентные силы способствуют синхронизации цен спроса и цен предложения, что приводит к равенству объемов спроса и объемов предложения.

Взаимодействуя, спрос и предложение определяют равновесный уровень цены и равновесные решения производителей и потребителей тогда, когда рыночная цена гарантирует равенство решений производителей и потребителей (спрос = предложение).

Равновесная цена – цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил.

Выделяют следующие состояния рынка (рис. 9):

- равновесное – точка $E(p_e, Q_e)$;
- неравновесное – дефицит ($p < p_e$; $Q_d > Q_s$); избыток ($p > p_e$; $Q_d < Q_s$).

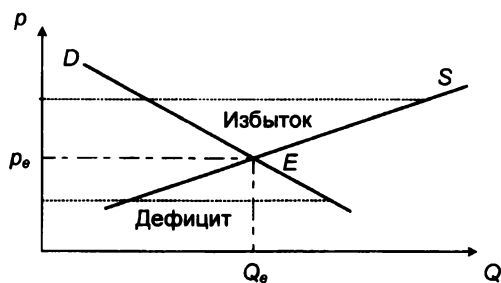


Рис. 9. Рыночное равновесие

В результате установления равновесия выигрывают и потребители, и производители, поскольку цена равновесия обычно ниже максимально предлагаемой потребителями цены и выше минимальной цены, которую могли бы предложить фирмы.

Излишек потребителя – разность между максимальной ценой, которую готов заплатить потребитель за единицу блага, и фактической ценой, которую он заплатил. Графически излишек потребителя можно изобразить как площадь треугольника DCE (рис. 10).

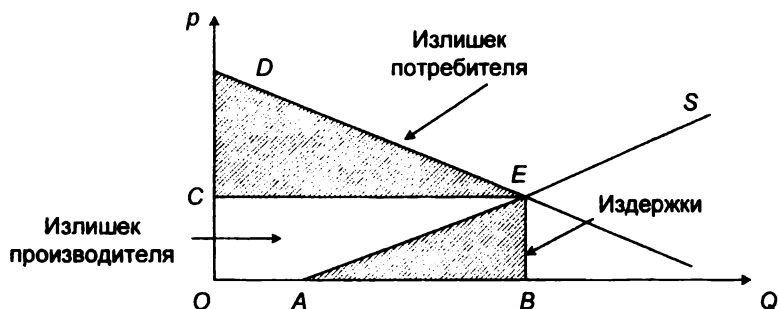


Рис. 10. Излишек потребителя и излишек производителя

Излишек производителя – разность между фактической ценой, которую производитель получает за единицу блага, и минимальной ценой, по которой он готов его продавать. Разница между общей выручкой (площадь прямоугольника $OBE C$) и совокупными издержками (площадь треугольника ABE) и составляет излишек производителя (площадь трапеции $OAEC$) (см. рис. 10).

Важную роль в изучении возможных реакций со стороны экономических агентов на изменение цены играет понятие эластичности. *Эластичность спроса относительно цены* показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены.

Формула эластичности спроса имеет вид

$$E_p^d = \frac{dQ^d}{dp} \frac{p}{Q^d}.$$

Спрос называют *эластичным*, когда $E_p^d > 1$ (это означает, что спрос изменяется быстрее цены), и *неэластичным* (жестким), когда $E_p^d < 1$, т. е. спрос изменяется медленнее цены (рис.11).

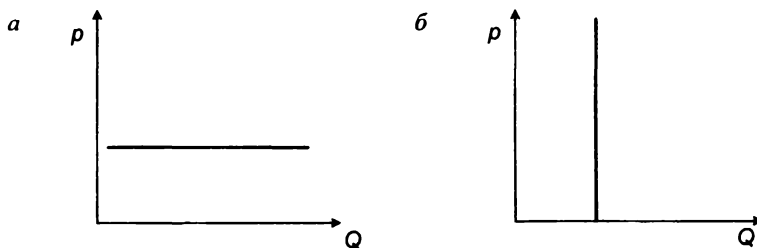


Рис. 11. Графики абсолютно эластичной (а) и абсолютно неэластичной (б) зависимости количества от цены

Факторами, влияющими на эластичность спроса, являются:

- наличие заменителей: чем больше товаров-субститутов, тем эластичнее спрос на данный товар;
- время принятия решений;
- удельный вес товара в бюджете потребителя (обычно чем выше удельный вес, тем выше ценовая эластичность спроса);
- степень необходимости товара: спрос на предметы роскоши эластичен.

Понятие ценовой эластичности аналогично и для предложения. Эластичность предложения зависит от времени принятия решений производителями и возможности хранения блага (чем меньше срок годности блага, тем жестче предложение).

Важное значение понятие ценовой эластичности имеет для определения экономической политики фирм и правительства. Это наглядно видно на примере налоговой политики государства. При введении государством налога на единицу товара (рис. 12) кривая предложения S смещается влево вверх (до S'). Сумма налога распределяется между потребителями и производителями, а также включает чистые потери общества. В случае эластичного спроса большая часть налога выплачивается производителями, при неэластичном спросе – потребителями.

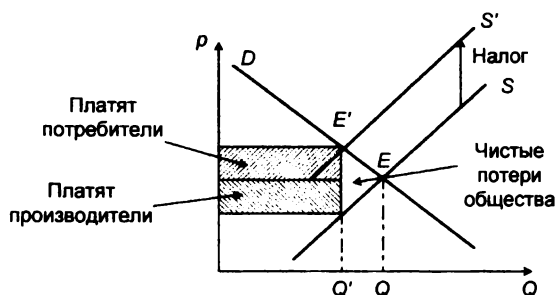


Рис. 12. Распределение налогового бремени

В модели спроса и предложения мы не рассматривали причины отрицательного наклона кривой спроса и положительного наклона кривой предложения, а также условия их формирования, т. е. не учитывали процесс выбора. В экономической теории для изучения этих вопросов используется математический аппарат, позволяющий решать двойственные задачи (максимизация выгод при минимизации затрат) и функции нескольких переменных, что нашло отражение в модели выбора потребителя и модели выбора фирмой оптимального объема производства.

Модель выбора потребителя

Теоретический анализ спроса и потребления позволяет осуществить **кривая безразличия**, представляющая собой совокупность точек, которая показывает все возможные комбинации товаров, приносящих одинаковое удовлетворение, к выбору из которых покупатель безразличен.

Кривые безразличия имеют отрицательный наклон, никогда не пересекаются и выпуклы к началу координат. Крутизна наклона связана с **предельной нормой замещения (MRS)** – количеством одного товара, от которого потребитель отказался бы для того, чтобы получить дополнительную единицу другого товара, сохраняя при этом уровень полезности. Совокупность кривых безразличия образует карту кривых безразличия. Любая кривая, лежащая выше и правее данной кривой, представляет более высокий уровень удовлетворения (полезности). Кривые безразличия позволяют анализировать взаимо-

заменяемость и взаимодополняемость благ, при этом они не определяют наиболее выгодный набор товаров для потребителя.

Взаимодополняемость бывает *абсолютной* (рис. 13, а), когда одному благу соответствует определенное количество другого блага (например, лыжи и крепления к ним), и *относительной* (например, чай и сахар, автомобиль и бензин). Выбор потребителя является вынужденным и единственно возможным независимо от цен на блага.

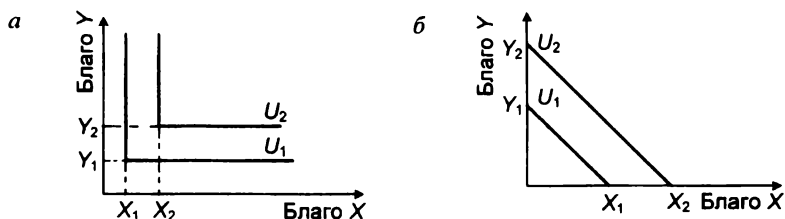


Рис. 13. Абсолютная взаимодополняемость (а) и абсолютная взаимозаменяемость (б)

Взаимозаменяемость бывает *абсолютной*, когда одно благо может полностью заменить другое, и *относительной*. Графически абсолютная взаимозаменяемость изображается параллельными кривыми безразличия (рис. 13, б). Кривые безразличия вырождаются в прямые, предельная норма замены благ постоянна. Относительная взаимозаменяемость благ (рис. 14) характеризуется снижающейся нормой замещения, т. е. для замены каждой следующей единицы блага X требуется все больше единиц блага Y.

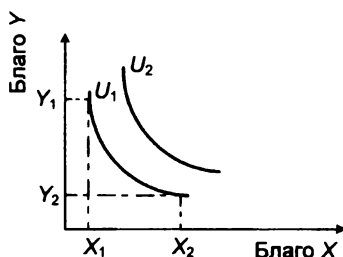


Рис. 14. Относительная взаимозаменяемость

С точки зрения взаимозаменяемости и взаимодополняемости выделяют:

- *безразличные блага*: потребление одного блага не зависит от потребления другого (рис. 15, а);

- *антиблага*: потребитель никогда не откажется от блага X ради блага Y (рис. 15, б). Кривые безразличия антиблаг имеют положительный наклон: увеличивая количество X (антиблага) в потреблении, потребитель переходит на более низкую кривую безразличия.

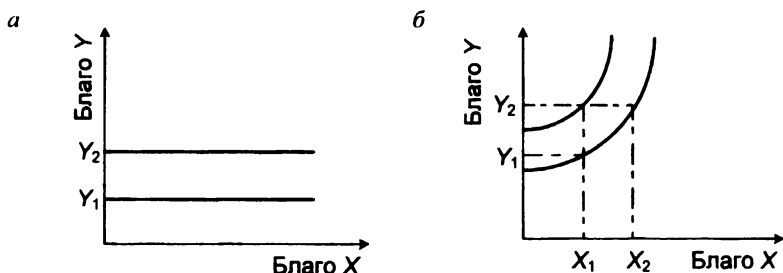


Рис. 15. Безразличные блага (а) и антиблага (б)

Возможность выбора потребителя ограничена бюджетом, который он не может изменить. *Бюджетное ограничение* определяет количество потребительских благ, которое покупатель может реально приобрести при данных ценовых, ассортиментных и доходных ограничениях. В экономической теории предполагается, что весь бюджет потребитель расходует на покупку набора двух благ, т. е. бюджет потребителя равен

$$p_X X + p_Y Y \leq B(I),$$

где p_X, p_Y – цены благ;
 X, Y – их количества;
 $B(I)$ – доход.

Точка касания кривой безразличия с бюджетным ограничением означает *положение равновесия потребителя* (рис. 16).

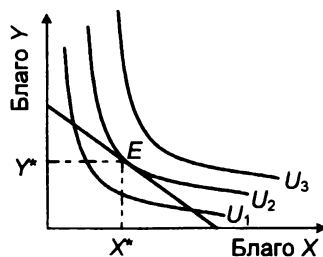


Рис. 16. Равновесие потребителя

Изменение условий выбора приводит к новому принятию решений.

Модель выбора фирмой оптимального объема производства

Теоретический анализ предложения и производства можно осуществить с помощью *производственной функции*, которая представляет собой математическую формулу зависимости между максимальным объемом производства и комбинацией факторов производства:

$$Q = f(X_1, X_2, \dots, X_{m-1}, X_m),$$

где X_i – фактор производства.

В виде двухфакторной модели производственную функцию можно представить следующим образом:

$$Q = f(L, K),$$

где L – труд;

K – капитал.

Графической формой производственной функции является *изокванта*, которая показывает различные варианты сочетания двух производственных ресурсов, обеспечивающих одинаковый объем производства продукции.

Изокванты аналогичны кривым безразличия, имеют отрицательный наклон, никогда не пересекаются и выпуклы к началу координат. Крутизна наклона связана с *предельной нормой технологического замещения (MRTS)* – количеством одного фактора, необходимым для замены единицы другого фактора при сохранении уровня

производства. Совокупность изоквант образует карту изоквант. Любая кривая, лежащая выше и правее данной кривой, показывает более высокий уровень производства. В отличие от кривых безразличия изокванты показывают реально измеримые объемы производства.

Взаимодополняемость и взаимозаменяемость факторов производства аналогична взаимодополняемости и взаимозаменяемости благ.

Возможность выбора производителя имеет финансовые ограничения. **Изокоста** показывает все комбинации ресурсов, приобретение которых требует равных затрат (бюджетная линия для потребителя), или

$$p_L L + p_K K \leq E,$$

где p_L, p_K – цены благ;
 L, K – их количества;
 E – бюджет производителя.

Точка касания изокванты и изокосты означает **положение равновесия производителя** (рис. 17). Изменение условий выбора приводит к новому принятию решений.

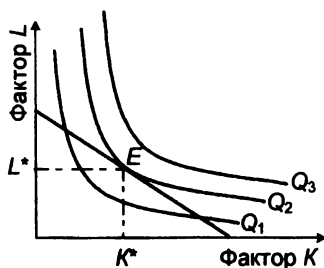


Рис. 17. Равновесие производителя

При неизменных ценах, переходя от одной изокванты к другой, мы получим точки равновесия производителя. Совокупность всех оптимальных комбинаций ресурсов для фирмы называется **траекторией роста** (рис. 18).

Траектория роста зависит от эффекта масштаба производства. *Эффект масштаба, или отдача от масштаба*, показывает изменение соотношения между факторами в процессе расширения производства.

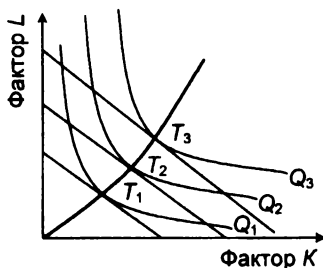


Рис. 18. Траектория роста

Отдача от масштаба может быть:

- *убывающей* (при пропорциональном изменении ресурсов производство изменяется в меньшей пропорции);
- *постоянной* (при пропорциональном изменении ресурсов производство изменяется в той же пропорции);
- *возрастающей* (при пропорциональном изменении ресурсов производство изменяется в большей пропорции).

Вопросы для самоконтроля

1. В чем экономический смысл кривой производственных возможностей?
2. Что такое эластичность? Приведите примеры неэластичного и эластичного спроса и предложения.
3. Приведите примеры наборов товаров с абсолютной и относительной взаимодополняемостью. Изобразите кривые безразличия для данных наборов товаров.
4. Какие отрасли производства имеют большой эффект масштаба? Почему?

Часть 2

МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 4. ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые понятия: общая полезность, предельная полезность, кривая «доход – потребление», эффект замещения, эффект дохода, потребление, сбережение, общие издержки, постоянные издержки, переменные издержки, средние и предельные издержки, доход, прибыль, равновесие фирмы в краткосрочном периоде, равновесие фирмы в долгосрочном периоде.

4.1. Рыночная экономика: поведение потребителей

Экономический анализ спроса и предложения является универсальным средством, которое может быть применено к широкому кругу проблем. Условиями и основными понятиями микроэкономического анализа являются:

- *совершенная конкуренция*;
- *система закрытого типа*, в которой не учитываются макроэкономические процессы (инфляция и дефляция);
- *потребитель* – продавец факторов производства и покупатель благ;
- *производитель* – продавец благ и покупатель факторов производства, обладающий технологией и предпринимательским фактором.

Совершенная конкуренция представляет собой тип рыночного механизма, основными характеристиками которого являются:

- наличие большого числа фирм и большого числа покупателей, каждый из которых не в состоянии повлиять на рыночную ситуацию;
- свободное варьирование фирмами объемов продаж (принимая решение об объемах выпуска, фирмы соотносят свои издержки с ценой, которая является величиной заданной). Отсутствие давления на выбор (вкус) потребителя;

- свободный вход в отрасль и выход из нее для продавцов и свободный доступ к любому виду продукции для покупателей;
- однородность продукции;
- полная информированность агентов о ценах и условиях продажи;
- отсутствие транзакционных издержек;
- полная мобильность факторов производства между фирмами отрасли.

Нарушение одной из характеристик ведет к несовершенной конкуренции.

Общие положения теории поведения потребителей

В современной теории потребительского выбора предполагается, что цены не зависят от количества благ, покупаемых отдельными домохозяйствами; денежный доход потребителя ограничен; покупатели представляют предельную полезность всех благ и стремятся максимизировать совокупную полезность.

Теория потребительского выбора основывается на следующих постулатах:

1. *Множественность видов потребления.* Каждый потребитель желает потреблять множество разнообразных индивидуальных благ.

2. *Ненасыщенность.* Потребитель стремится иметь большее количество любых благ. Предельная полезность экономических благ всегда положительна.

3. *Транзитивность.* Потребитель имеет постоянные и согласованные вкусы: если благо *A* предпочтительнее блага *B*, а благо *B* предпочтительнее блага *C*, то *A* предпочтительнее *C*.

4. *Субституция.* Потребитель согласен отказаться от небольшого количества блага *A*, если ему предложат взамен большее количество блага-субститута.

5. *Убывающая предельная полезность.* Предельная полезность блага уменьшается с увеличением общего количества благ, которым располагает потребитель.

Одними из первых установить связь между спросом и ценой попытались представители австрийской школы. Они обосновали поло-

жение о том, что количество блага является одним из важнейших факторов, влияющих на цену в условиях ограниченности ресурсов. Ими была выявлена закономерность: постепенное потребление блага приносит потребителю все меньшую *полезность* – способность блага удовлетворять потребность. Различают общую и предельную полезность.

Общая полезность (TU) – мера общего удовлетворения, полученного от потребления товара или набора товаров и услуг за данный период времени.

Предельная полезность (MU) – изменение общей полезности, вызванное изменением в потреблении данного блага на одну единицу при условии, что потребление других товаров остается неизменным.

Общая полезность возрастает, предельная полезность при этом падает, что приводит к замедлению роста общей полезности. *Функция полезности* – функция, показывающая убывание полезности блага с ростом его количества (рис. 19). Согласно теории, развиваемой сторонниками австрийской школы, цена блага для потребителя определяется не общей, а предельной полезностью.

Функция полезности максимизируется в том случае, когда предельные полезности благ соотносятся как цены этих благ ($MU_1/MU_2 = p_1/p_2$) или когда взвешенные предельные полезности равны ($MU_1/p_1 = MU_2/p_2 = \dots = MU_n/p_n$). В этом случае потребитель достигает положения равновесия. *Взвешенная предельная полезность (MU/p)* – предельная полезность, приносимая каждой денежной единицей, направленной потребителем на приобретение благ.

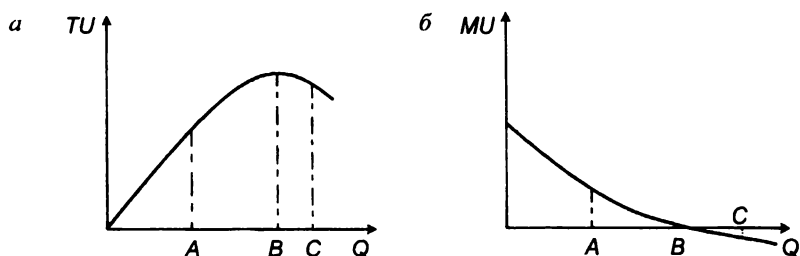


Рис. 19. Общая (а) и предельная (б) полезность

Наряду с общими принципами выбора рационального потребителя существуют особенности, которые определяются влиянием на него вкусов и предпочтений:

- *эффект следования большинству* (потребитель стремится не отставать от других);
- *эффект сноба* (потребитель стремится выделиться из толпы);
- *эффект Веблена* (демонстративное потребление, когда товары используются для того, чтобы произвести впечатление на окружающих).

Развитие экономической науки привело к замене категорий кардиналистской полезности (измерение полезности с помощью абсолютной шкалы) на категории ординалистской полезности (измерение полезности с помощью предпочтения или ранжирования – относительной шкалы).

Основными инструментами теории потребительского предпочтения являются кривые безразличия и бюджетное ограничение (см. гл. 3). Предельная норма замещения выполняет в ординалистской теории полезности те же функции, что и предельная полезность в кардиналистской.

Предельная норма замещения (MRS_{XY}) товара X на товар Y измеряет склонность потребителя обменивать один продукт на другой и представляет собой максимальное количество товара Y , от которого готов отказаться потребитель, чтобы получить одну дополнительную единицу товара X , оставляя при этом постоянным общий уровень удовлетворения.

$$MRS_{XY} = |-\Delta Y / \Delta X|,$$

где ΔY – изменение потребления товара Y ;

ΔX – изменение потребления товара X .

Сам процесс максимизации полезности должен удовлетворять следующим условиям: необходимо максимизировать полезность $U = U(X, Y)$ при бюджетном ограничении $p_X X + p_Y Y \leq B$.

Влияние дохода на потребление

Решение потребителя приобрести благо зависит от дохода. *Кривая «доход – потребление»* связывает все точки равновесия на карте

кривых безразличия, соответствующие различным величинам дохода. Она показывает, как потребительский набор, состоящий из блага X и расходов на другие блага, изменяется в зависимости от дохода. Рост дохода при прочих равных условиях позволяет совершить такие покупки, которые раньше потребитель не мог себе позволить. Это приводит к новой точке равновесия.

Если кривая «доход – потребление» – луч, выходящий из начала координат под углом 45° , это значит, что с ростом дохода потребитель в одинаковой пропорции увеличивает потребление всех благ. Если же покупки увеличиваются непропорционально, то изменяется угол наклона кривой.

Анализ кривых «доход – потребление» позволяет выделить некоторые типы товаров.

Нормальные товары – такие блага, которые человек потребляет в большем количестве при возрастании его доходов. Кривая «доход – потребление» будет иметь положительный наклон, так как повышение дохода сопровождается увеличением количества товара в потреблении (рис. 20, а).

Некачественные товары – блага, потребление которых уменьшается с увеличением доходов. После достижения определенного уровня дохода дальнейшее его повышение приводит к уменьшению потребления товара. Кривая «доход – потребление» приобретает отрицательный наклон: в конечном итоге потребители будут отказываться от некачественных товаров при возрастании их доходов (рис. 20, б).

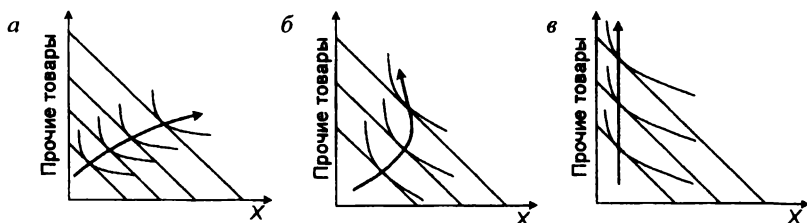


Рис. 20. Кривые «доход – потребление» для нормальных товаров (а), некачественных товаров (б), товаров первой необходимости (в)

Товары первой необходимости – блага, для которых потребляемое количество остается постоянным при всех уровнях дохода. Кривая «доход – потребление» для таких товаров будет представлять собой вертикаль (рис. 20, в).

Существует группа благ, спрос на которые изменяется необычным образом. Впервые обратил на это внимание экономист Р. Гиффен. Блага, спрос на которые растет при росте цен и падает при их снижении, называются низкокачественными товарами. Товар Гиффена – это товар, занимающий большое место в бюджете малоимущих потребителей, спрос на который при прочих равных условиях изменяется в том же направлении, что и цена, поскольку эффект дохода превышает эффект замещения.

Эффект дохода и эффект замещения

Изменения в доходе и ценах вызывают сдвиг бюджетной линии. Повышение дохода сделает возможным для потребителя набор благ, который раньше был недоступен, т. е. смещает линию бюджетного ограничения дальше от начала координат, но не вызывает изменения ее наклона. Наклон линии бюджетного ограничения зависит от цен товаров.

Изменение количества покупаемого товара, вызванное изменением цены, делится на две части: эффект дохода и эффект замещения (рис. 21).

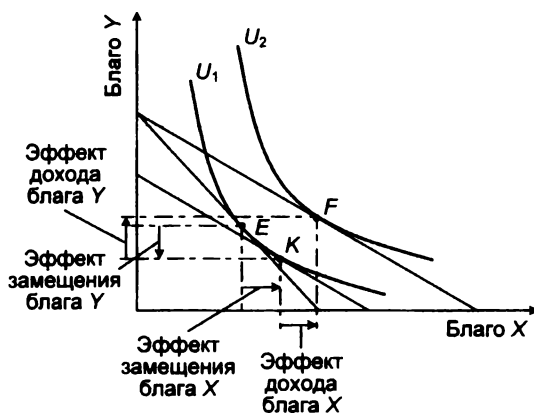


Рис. 21. Эффект дохода и эффект замещения

В общем виде изменение цены влечет за собой изменение количества покупок товара $X(\Delta Q)$ и может быть представлено как сумма эффекта дохода и эффекта замещения:

$$\Delta Q = \Delta Q_d + \Delta Q_s.$$

Эффект замещения (ΔQ_s) – изменение потребительского набора, связанное с заменой одного товара другим, т. е. изменение структуры набора при сохранении уровня полезности.

Эффект дохода (ΔQ_d) – это воздействие, оказываемое на спрос потребителя за счет изменения реального дохода, вызванного изменением цены блага.

В случае с нормальными товарами эффект дохода и эффект замещения складываются, так как происходит расширение потребления нормальных товаров, для низкокачественных товаров эффект дохода отрицательный.

Разграничение эффекта дохода и эффекта замещения имеет важное значение для понимания закономерностей ценообразования в условиях рыночной экономики и позволяет определить изменение спроса при росте или падении цен на товары и услуги.

Домашнее хозяйство в макроэкономике: потребление и сбережение

Домашние хозяйства – основные потребители конечных благ. Они являются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике (труда, капитала, земли). Доходы от продажи факторов производства (заработная плата, дивиденды и проценты на капитал, рента и арендная плата) расходуются на удовлетворение личных потребностей.

Потребление ($C = C_d + MPC \cdot y$) – личные потребительские расходы сектора домохозяйств, связанные с покупкой товаров длительного пользования, текущим потреблением и расходами на потребление услуг. Доля потребительских расходов домашних хозяйств в ВВП России составляла в 2002 г. 59,2%, в 2003 г. – 58,1%, в 2004 г. – 56,7%¹.

¹ См.: Россия в цифрах – 2005 г. [Электронный ресурс] / Федерал. служба гос. статистики. М., 2006. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Рост дохода способствует увеличению потребления и определяется предельной склонностью к потреблению ($MPC = \Delta C / \Delta y$) – долей дополнительного дохода, которая направляется на потребление (рис. 22, а).

Часть дохода, отложенная для будущего потребления, составляет **сбережение** ($S = y - C = (1 - MPC) \cdot y - C$) и определяется *предельной склонностью к сбережению* ($MPS = 1 - MPC$) – долей дополнительного дохода, направляемой на сбережение (рис. 22, б).

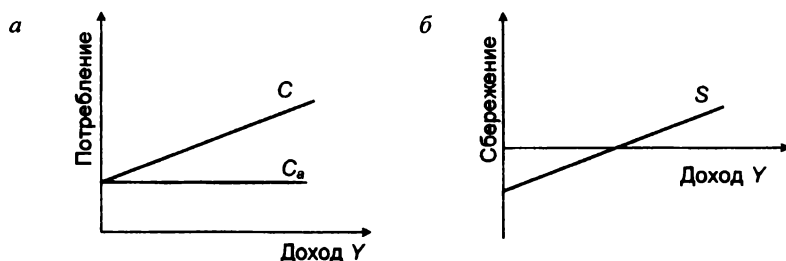


Рис. 22. Потребление (а) и сбережение (б) домохозяйств

Основными факторами, влияющими на потребление и сбережение, являются:

- накопленное богатство;
- налогообложение;
- изменение уровня цен;
- потребительские ожидания.

Могут вызвать изменения в потреблении и сбережении и такие факторы, как потребительская задолженность, рост отчислений на социальное страхование, ажиотажный спрос на товары, рост предложения на рынке, изменение структуры населения (по возрасту, семейному положению, субкультуре и т. п.).

Данная функция потребления отражает поведение большого количества домохозяйств и используется в макроэкономике.

4.2. Рыночная экономика: поведение производителей

Экономической целью и основными показателями деятельности фирмы является прибыль. Она представляет собой разность результа-

тов и затрат. Результаты – это совокупная выручка (валовой доход), а затраты – это совокупные издержки. Они и станут предметом дальнейшего рассмотрения.

Издержки фирмы

Издержки производства представляют собой стоимость факторов производства или их использования для изготовления продукта или создания услуги независимо от взаимозаменяемости и разнообразия сочетания факторов производства.

Большое значение имеет временной интервал, в котором рассматривается поведение фирмы: краткосрочный или долгосрочный период. *Краткосрочный период* – период времени, в течение которого объем производственных мощностей и число фирм на рынке постоянны.

Общие издержки (TC) – издержки, приходящиеся на весь объем выпуска продукции. В краткосрочном периоде выделяют *переменные (VC)* издержки, связанные с объемом производства, и *постоянные (FC)*, не связанные с объемом производства: $TC = VC + FC$. Кривые общих, переменных и постоянных издержек показаны на рис. 23.

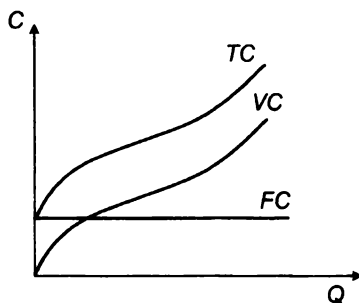


Рис. 23. Общие издержки

Средние издержки (AC) – издержки, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции, или $AC = TC/Q$. В краткосрочном периоде средние издержки подразделяют на *средние переменные (AVC)* – переменные затраты на единицу продукции и *средние постоянные (AFC)* – постоянные затраты на единицу продукции: $AC = AVC + AFC = VC/Q + FC/Q$.

Предельные издержки (MC) представляют собой дополнительные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции: $MC = dTC/dQ$. Предельные издержки определяются только изменением переменных издержек.

Если предельные издержки меньше средних издержек, то производство последующей единицы продукции понизит общие средние издержки, и наоборот. Кривая предельных издержек пересекает кривую средних переменных издержек и кривую средних общих издержек в их низших точках: $MC = \min AVC$ и $MC = \min AC$ (рис. 24).

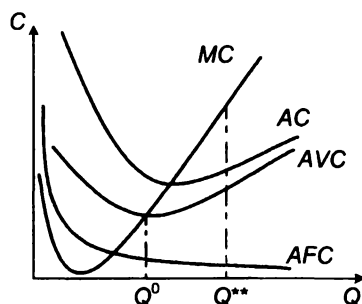


Рис. 24. Средние и предельные издержки в краткосрочном периоде

Расширение объема выпуска возможно до Q^{**} , пока производительность фактора положительна. Оптимальный для фирмы объем производства — в точке Q^0 , в которой $MC = \min AVC$.

Долгосрочный период — период времени, в течение которого фирма может изменить число, состав и размер всех факторов производства. Поскольку в долгосрочном периоде все издержки являются переменными, анализ издержек проводится на основе средних и предельных издержек.

Кривая долгосрочных средних издержек (AC_L) является огибающей для минимумов возможных кривых краткосрочных средних издержек. Она соприкасается с каждой из них, не пересекая их. Таким образом, каждая точка на кривой долгосрочных средних издержек при движении по кривой вправо соответствует большему по размерам предприятию относительно предшествующего (рис. 25).

Изменения долгосрочных средних издержек связаны с эффектом масштаба. Если долгосрочные средние издержки характеризуются тенденцией к понижению с ростом объемов производства, то имеет место увеличение масштабов производства. Если долгосрочные средние издержки растут, то имеет место убывающий эффект масштаба. Если долгосрочные средние издержки не изменяются с изменением объемов выпуска, то имеет место постоянная отдача от масштаба производства.

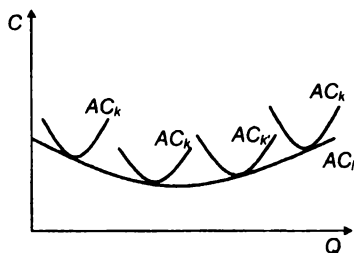


Рис. 25. Кривая долгосрочных средних издержек

Кривая долгосрочных предельных издержек (MC_L) (рис. 26) показывает прирост издержек, связанных с производством дополнительной единицы продукции, в условиях изменения размеров предприятия.

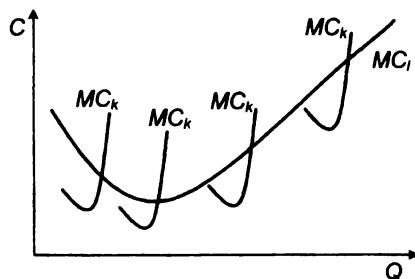


Рис. 26. Кривая долгосрочных предельных издержек

Кривые краткосрочных предельных издержек соответствуют определенному размеру предприятия. Кривая долгосрочных предельных издержек расположена ниже кривой краткосрочных предельных

издержек для низких объемов выпуска, но в высоких объемах выпуска, при которых имеет место эффект масштаба. Кривая долгосрочных предельных издержек плавной по отношению к кривым краткосрочных предельных издержек любого отдельно взятого предприятия.

Кривые долгосрочных предельных и средних издержек соотносятся друг с другом так же, как кривые краткосрочных предельных и средних издержек.

Доход и прибыль фирмы

Валовой доход фирмы (TR) – количество денежных единиц, которые получает фирма при реализации объема выпуска в целом в условиях совершенной конкуренции: $TR = pQ$.

Средний доход (AR) – количество денежных единиц, которые фирма получает на каждую единицу продукции: $AR = TR/Q = p$.

✓ **Предельный доход** (MR) – прирост дохода, который фирма получает на дополнительную единицу продукции: $MR = dTR/dQ = p$.

Валовой, средний и предельный доход представлен на рис. 27.

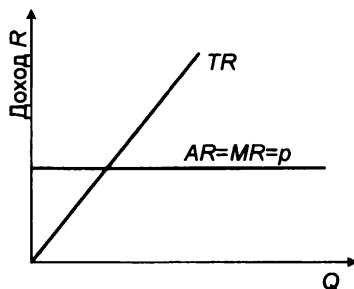


Рис. 27. Совокупный, средний и предельный доход фирмы

Прибыль фирмы определяется как разница между валовым доходом и общими издержками: $TR - TC = \pi$. Прибыль в расчете на единицу выпуска продукции (π) будет представлять собой разницу между средним доходом и средними издержками: $\pi = AR - AC = p - AC$.

В условиях совершенной конкуренции кривая спроса для отдельной фирмы выражается кривой среднего и предельного дохода. Задачей производителей является максимизация прибыли и миними-

зация затрат. Большое значение в данном случае имеет определение объема производства. Точки Q_1 и Q_2 (рис. 28) являются точками критического объема производства: общие затраты равны валовому доходу ($TC = TR$).

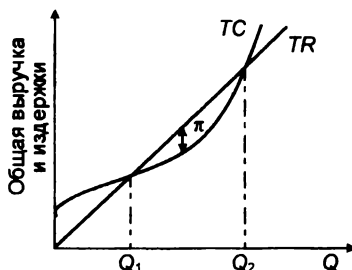


Рис. 28. Оптимальный объем производства

Если объем производства фирмы меньше критического ($Q^* < Q_1$) или больше критического ($Q^* > Q_2$), фирма несет убытки: $TC > TR$. Необходимо рассматривать объем производства в интервале (Q_1 ; Q_2), в котором валовая выручка больше общих затрат: $TR - TC = \pi$.

Различают *бухгалтерскую* и *экономическую* прибыль. Первая рассчитывается как разница между валовым доходом и внешними (явными) издержками, к которым относят платежи сторонним по отношению к данной фирме поставщикам. Во втором случае (экономическая прибыль) из валового дохода вычитаются не только внешние, но и внутренние издержки, представляющие собой стоимость использованных ресурсов, принадлежащих самому предпринимателю.

Равновесие совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

В краткосрочном периоде число фирм в отрасли постоянно, совершенно конкурентная фирма стремится максимизировать прибыль или минимизировать убытки. *Отрасль* – совокупность всех фирм, производящих идентичную продукцию.

Для фирмы положение равновесия – объем выпуска, который фирме нецелесообразно изменять, поскольку он позволяет максимизировать прибыль.

Оптимальный объем выпуска продукции, обеспечивающий максимальную прибыль, есть такой уровень производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам ($MR = p = MC$) и средние издержки меньше среднего дохода ($AR = p > \min AC$). На рис. 29, а максимальной прибыли соответствует точка E , F – равновесный объем производства, G – равновесная цена.

В условиях равновесия общая выручка фирмы ($TR = p \cdot Q$) представлена площадью прямоугольника $OGEF$, общие издержки ($TC = AC \cdot Q$) равны площади прямоугольника $OACF$, а общая максимальная прибыль ($\pi_{\max} = TR - TC$) – площади прямоугольника $ACEG$ (см. рис. 29, а).

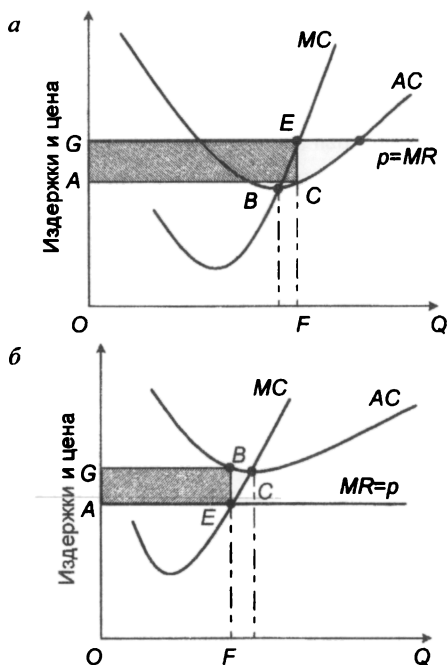


Рис. 29. Максимизация прибыли (а) и минимизация убытков (б) совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

При этом равновесная ситуация не отражает наиболее эффективное использование ресурсов: производство осуществляется не при

самых низких средних издержках. Средние издержки минимальны в точке B , а средняя прибыль в данном случае максимальна. Задачей производителя является максимизация не средней, а совокупной прибыли, поэтому он расширяет производство до точки F .

Производство каждой дополнительной единицы продукции увеличивает валовой доход на величину предельного дохода и повышает общие издержки на величину предельных издержек.

Пока предельная выручка будет больше предельных издержек (слева от точки E), прибыль от производства дополнительной единицы продукции будет положительной, т. е. предприятию целесообразно расширять объем выпуска. Если предельная выручка будет меньше предельных издержек (справа от точки E), каждая дополнительная единица продукции будет уменьшать общую прибыль, т. е. фирме следует сократить объем производства.

В случае минимизации убытков (рис. 29, б) рассматривается ситуация, когда цена не покрывает предельные издержки. Точка равновесия E определяет наименьшие размеры общих убытков фирмы, площадь прямоугольника $OFBG$ – общие издержки ($TC = AC \cdot Q$), площадь прямоугольника $OGEA$ – общую выручку ($TR = p \cdot Q$); площадь прямоугольника $GAEB$ – убыток ($-\pi = TR - TC$).

Часть кривой предельных издержек, которая расположена правее минимума средних издержек, представляет собой кривую индивидуального предложения фирмы. Суммирование таких кривых дает кривую предложения отрасли.

В краткосрочном периоде перед фирмой стоит выбор: производить продукцию или временно закрыть свое производство. Этот выбор зависит от соотношения цены и минимума средних переменных издержек ($\min AVC$). Точку минимума средних переменных издержек называют «точкой бегства» фирмы из отрасли.

На основании сопоставления затратных характеристик с рыночной ценой продукции ($p_Q \sim \min AVC$) в краткосрочном периоде можно выделить три группы фирм (рис. 30):

- допредельные ($p_Q > \min AVC$);
- предельные ($p_Q = \min AVC$);
- запредельные ($p_Q < \min AVC$).

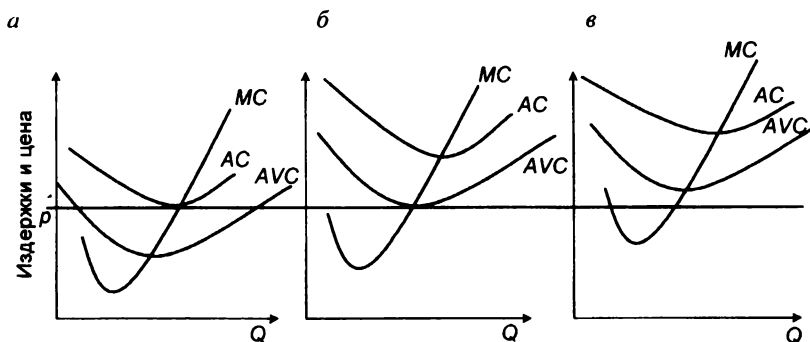


Рис. 30. Классификация фирм в условиях краткосрочного равновесия:
а – допредельные; б – предельные; в – запредельные

Равновесие совершенно конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде производитель может увеличить производственные мощности, поэтому все издержки становятся переменными, а в отрасли может измениться число фирм. Большое значение в долгосрочном периоде имеет эффект масштаба производства. Если средние долгосрочные издержки имеют тенденцию к понижению, для фирмы характерно увеличение масштабов производства. Она будет расширять производство, вытесняя другие фирмы.

Если фирмы в краткосрочном периоде получают экономическую прибыль, отрасль становится привлекательной для других производителей. Приток новых фирм в отрасль влечет смещение предложения вправо и снижение цены. Прибыль снижается – приток фирм уменьшается. Отдельные фирмы покинут отрасль, что приведет к повышению цены. Этот процесс продолжается до тех пор, пока цена не будет покрывать средние издержки фирм в отрасли ($p = AC$). Экономическая прибыль отсутствует тогда, когда цена совпадает с минимумом долгосрочных средних издержек (AC_i), т. е. фирма относится к предельному типу.

Таким образом, условием долгосрочного равновесия фирмы является равенство цены минимуму долгосрочных единичных издержек, т. е. $p = \min AC_i$ (рис. 31).

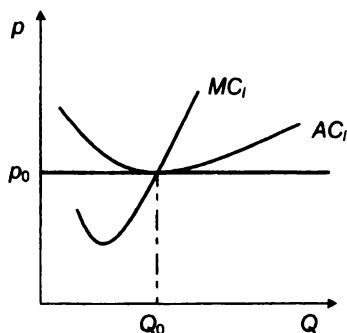


Рис. 31. Равновесие совершенно конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

Производство при минимальных средних издержках означает производство при наиболее эффективной комбинации ресурсов, т. е. фирмы используют факторы производства и технологию наилучшим образом.

Вопросы для самоконтроля

1. Измеряется ли полезность? Каковы взгляды на эту проблему представителей различных научных школ?
2. В чем заключается экономический смысл кривой безразличия?
3. Что означает предельная норма замещения? Приведите примеры.
4. Какие факторы влияют на выбор домашних хозяйств между потреблением и сбережением?
5. Какова связь между общими, средними и предельными издержками?
6. Какой принцип лежит в основе выделения кратко- и долгосрочного периодов в деятельности фирмы?
7. Почему в условиях совершенной конкуренции графики цены, среднего и предельного доходов фирмы совпадают?
8. Что такое «точка бегства» фирмы из отрасли?

Глава 5. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Ключевые понятия: общий продукт, средний продукт, предельный продукт, закон убывающей предельной отдачи, производный спрос, заработная плата, номинальная и реальная заработная плата, кривая Лоренца, коэффициент Джини, валовые инвестиции, чистые инвестиции, амортизация, процент, абсолютная рента, дифференциальная рента.

5.1. Производство и ресурсы

Факторами производства являются труд, капитал, земля и предпринимательские способности. Каждый из ресурсов обладает своими особенностями, что влияет на спрос и предложение ресурса, а также на форму дохода. Расходы производителей на ресурс являются доходами продавцов ресурсов, поэтому уровень доходов в обществе зависит от уровня развития производства, его потребностей в ресурсах и их распределения.

Цены на рынке факторов производства складываются так же, как и на рынке потребительских товаров. Спрос на ресурсы является производным (вторичным), так как связан со спросом на производимые блага. Кроме того, цены на ресурсы влияют на уровень издержек производства. Предложение факторов производства связано с ограниченным количеством ресурсов.

Количество привлекаемых ресурсов при имеющемся техническом обеспечении определяет цены ресурса и товара, производительность ресурса, а также тип рынка.

Важной задачей производителя является выбор оптимального объема выпуска, что связано с издержками, а следовательно, необходим поиск оптимальных комбинаций ресурсов. Зависимость между максимальным объемом производства и комбинацией факторов производства отражает *производственная функция*

$$Q = f(X_1, X_2, \dots, X_{m-1}, X_m),$$

где X_i – количество используемых ресурсов; $i = 1, \dots, m$.

Производственную функцию можно представить в виде двух-факторной модели:

$$Q = f(L, K),$$

где L, K – количество труда и капитала.

Для изучения вклада фактора в объем выпуска рассматривают X_m в качестве переменного фактора, при этом X_1, X_2, \dots, X_{m-1} являются постоянными.

Совокупный продукт (TP) – количество экономического блага в натуральном выражении, произведенное с использованием некоторого количества переменного фактора. Совокупный продукт в денежном выражении – *общая производительность* (TRP). *Производительность* – эффективность производственной отдачи факторов производства.

Средний продукт (AP) – количество экономического блага в натуральном выражении, произведенное на единицу переменного фактора: $AP = TP / X_m$. Средний продукт в денежном выражении – *средняя производительность*: $ARP = TRP / X_m$.

Предельный продукт (MP) – прирост совокупного продукта, полученный в результате увеличения количества используемого переменного фактора на единицу: $MP = dTP / dX_m$. Предельный продукт в денежном выражении – *предельная производительность*: $MRP = dTRP / dX_m$.

При совершенной конкуренции цены благ и цены ресурсов являются заданными, а значит, предельная производительность ресурса имеет ту же динамику изменения. Изучая зависимость совокупного продукта и количества переменного фактора X_m , можно выделить четыре стадии производства:

- *первая стадия (OA)*: увеличение количества ресурса способствует более полному использованию постоянных ресурсов, что выражается в росте предельного и среднего продукта, при этом $MP > AP$. В точке A' предельный продукт достигает максимума;

- *вторая стадия (AB)*: совокупный продукт растет быстрее, чем переменный фактор. Предельный продукт уменьшается и в точке B' становится равен среднему продукту ($MP = AP$);

- *третья стадия (BC)*: совокупный продукт растет медленнее переменного фактора, средний продукт превышает предельный ($MP < AP$);

- *четвертая стадия* (после точки C), когда $MP < 0$: прирост переменного фактора приводит к снижению совокупного продукта (рис: 32).

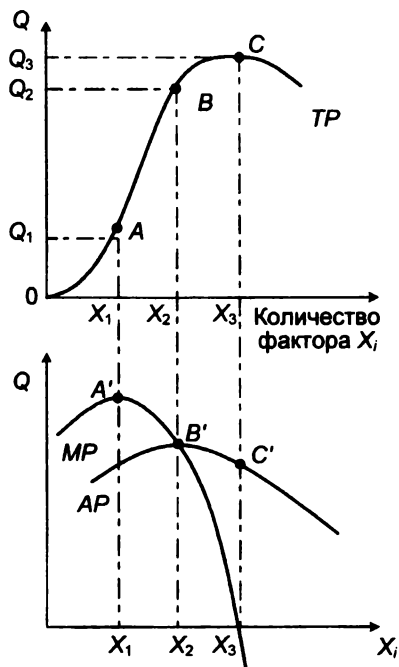


Рис. 32. Общий, средний и предельный продукт

Закон убывающей предельной производительности гласит, что при увеличении одного и неизменности других факторов достигается такая точка, в которой предельный продукт переменного фактора будет уменьшаться. Ресурсы используются в производстве только тогда, когда их производительность положительна.

Фирма несет затраты на ресурсы (издержки) и заинтересована в их окупаемости, т. е. равенстве выгоды и затрат.

Правило использования ресурсов (рис. 33) может быть выражено равенством

$$p \cdot MP = MRP = MRC = p_x,$$

где MRC – затраты на приобретение единицы ресурса;

p_x – цена единицы ресурса;

p – цена продукта.

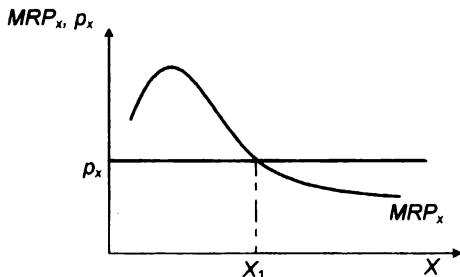


Рис. 33. Оптимальное использование ресурса

Равновесие производителя обеспечивается тогда, когда затраты на каждую дополнительную единицу ресурса дают одинаковый предельный продукт. В этом положении достигается оптимальная комбинация факторов производства, обеспечивающая максимизацию выпуска, а следовательно, и спрос на ресурсы.

5.2. Рынок труда

Под *трудовыми ресурсами* понимается население страны за вычетом лиц, не достигших 16 лет; лиц, выбывших из состава рабочей силы (учащиеся, пенсионеры); лиц, находящихся в специальных учреждениях.

На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых работников определяется реальной заработной платой и стоимостью предельного продукта труда. Современная экономическая теория определяет **заработную плату** как цену, выплачиваемую за использование единицы труда в течение определенного времени. Различают *номинальную* (сумма денег, которую получает наемный работник за

свой труд) и *реальную* (масса жизненных благ, которую можно приобрести на полученные деньги) заработную плату.

На рынке труда рассматривают совокупный спрос и совокупное предложение. Субъектами совокупного спроса являются фирмы и государство, субъектами совокупного предложения – домашние хозяйства.

Индивидуальное предложение труда определяется выбором между работой и досугом, на который влияют три фактора: ценность свободного времени, предпочтения человека, уровень дохода.

Кривая безразличия (рис. 34) показывает все варианты выбора между доходом и досугом, а норма замещения – от какого количества денежного дохода человек готов отказаться ради свободного времени. Бюджетная линия показывает возможность обмена досуга на доход при рыночной заработной плате.

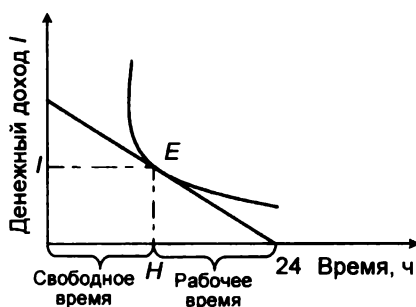


Рис. 34. Выбор между работой и досугом

При изменении заработной платы действует эффект замещения (человек предпочитает больше работать) и эффект дохода (ценится досуг). Результат зависит от силы действия этих эффектов (рис. 35): 1 – рост ставки заработной платы влечет рост рабочего времени ($E > 0$); 2 – эффект дохода равен эффекту замещения ($E = 0$); 3 – предложение труда при повышении ставки заработной платы сокращается ($E < 0$).

Совокупное предложение труда есть сумма предложений всех работников. Оно определяется общей численностью населения, средним временем работы, качеством и количеством рабочей силы, демографическими процессами. Кривая совокупного предложения пока-

зывает прямую связь ставки реальной заработной платы и предложения труда. Возрастающий характер кривой объясняется постоянным притоком других работников.

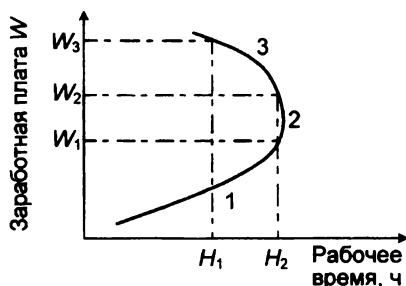


Рис. 35. Кривая индивидуального предложения труда

Спрос на труд – платежеспособная потребность предпринимателей в рабочей силе для организации и развития производства. Масштабы привлечения труда зависят от предельной производительности труда, технологического уровня производства, уровня цен на средства производства. Изменение в спросе на труд зависит от спроса на продукцию фирмы, цен и объема ресурсов-заменителей, типа технологии (капиталоемкая или трудоемкая).

Можно выделить два направления в изучении рынка труда. Неоклассическое направление рассматривает рынок труда как рынок любого другого товара (рис. 36, а). Труд выступает как фактор производства однородный и делимый, а рынок труда – как совершенно конкурентный. На рынке труда всегда достигается устойчивое равновесие при полной занятости.

Кейнсианство рассматривает труд как специфический товар, а рынок труда – как особый рынок (рис. 36, б). Вмешательство социальных институтов отклоняет его в сторону несовершенной конкуренции. Совокупное предложение реагирует только на номинальную заработную плату, а совокупный спрос на труд неэластичен по заработной плате. Если совокупный спрос на труд не равен совокупному предложению труда, вместо изменения заработной платы происходит приспособление субъектов.

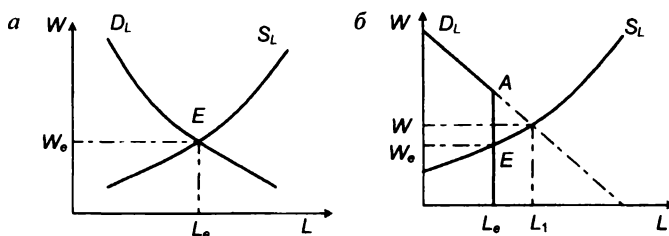


Рис. 36. Равновесие на рынке труда:
а – неоклассическая модель; б – кейнсианская модель

Для большинства рынков труда типична несовершенная конкуренция. Крайним случаем является *монопсония*, когда фирма выступает единственным покупателем на рынке труда и обладает возможностями влиять на уровень заработной платы и занятости. Это достигается путем сокращения числа нанимаемых работников. В результате усиления конкуренции между наемными работниками их заработная плата опускается ниже равновесного уровня (рис. 37).

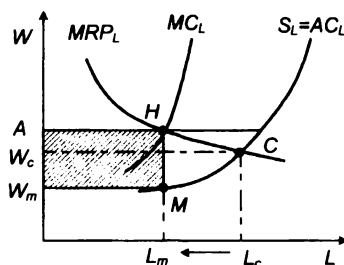


Рис. 37. Монопсония на рынке труда

Равновесие на совершенно конкурентном рынке труда устанавливается в точке C ($MRP_L = S_L$): равновесная заработная плата W_c при количестве занятых L_c .

Равенство предельной производительности труда и предельных издержек определяет равновесие монополиста ($MC_L = MRP_L$). Это означает, что, сократив число рабочих с L_c до L_m , монополист понизит заработную плату с W_c до W_m . Таким образом, монополистическая власть обуславливает снижение масштабов занятости, уровня зара-

ботной платы и одновременно увеличивает прибыль монополии на величину, равную площади прямоугольника $АНМW_m$.

Важную роль на рынке труда играют *профсоюзы* – объединения работников, обладающие правом на ведение переговоров с предпринимателем от имени и по поручению своих членов. Цель профсоюза – максимизация заработной платы своих членов, улучшение условий их работы и получение дополнительных выплат и льгот.

Дифференциация заработной платы может быть следствием различий в способностях, образовательном уровне и профессиональной подготовке, опыте и квалификации, различия условий труда, местожительства, дискриминации труда по расовому или этническому признаку, полу, возрасту, вероисповеданию. Дифференциация в оплате предопределяет *неравенство* в распределении личных доходов.

Для анализа неравенства в распределении номинального дохода используют *кривую Лоренца*, которая отражает фактическое распределение доходов (рис. 38). Она лежит между линиями, отражающими абсолютное равенство и абсолютное неравенство доходов. Абсолютное равенство графически представлено биссектрисой OE , а абсолютное неравенство – линией OGE : чем неравномернее распределены доходы, тем большей вогнутостью характеризуется кривая Лоренца, тем ближе она будет подходить к точке G . И наоборот, чем ниже уровень дифференциации доходов, тем ближе кривая Лоренца будет к биссектрисе.

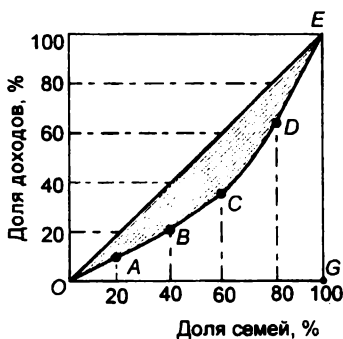


Рис. 38. Кривая Лоренца

Уровень неравенства определяется также с помощью *коэффициента Джини*. Он рассчитывается как отношение площади фигуры *OABCDE* (на рис. 38 она заштрихована) к площади треугольника *OEG*. Чем выше коэффициент Джини, тем больше неравенство.

В большинстве развитых стран правительство активно участвует в перераспределении доходов. К методам перераспределения дохода относятся: прогрессивный характер налоговой системы, государственные трансфертные платежи, программы социального страхования, программы государственной помощи малоимущим слоям населения. В результате политики перераспределения доходов кривая Лоренца сдвигается в сторону большего равенства.

Основные показатели дифференциации доходов и уровня жизни населения в России в 2001–2004 гг. представлены в табл. 2.

Таблица 2

Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения России в 2001–2004 гг.¹

Показатели	2001	2002	2003	2004
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), р.	3061	3947	5171	6337
Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения (в месяц), р.	1500	1808	2112	2376
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн чел.	39,4	34,6	29,3	25,5
Коэффициент дифференциации доходов, раз	14,0	14,0	14,5	14,8
Минимальный размер оплаты труда (в среднем за год), р.	250,0	400,0	487,5	600,0

Важнейшими характеристиками рынка труда являются занятость и безработица.

Согласно методике Международной организации труда, *занятый* – это человек, выполняющий оплачиваемую работу; *безработный* – человек, который не имеет работы, но ищет ее, так как не имеет другого дохода, кроме заработной платы; *незанятый* – человек, кото-

¹ См.: Россия в цифрах – 2005 г.

рый не работает по личным убеждениям, отчаялся найти работу, живет на рентные платежи (к данной категории относятся также домохозяйки). В РФ *безработный* – тот, кто не имеет работы и заработка и зарегистрирован в государственной службе занятости. Уровень безработицы в России, по данным Федеральной службы государственной статистики, в 1992 г. составлял 5,2%; в 1995 г. – 9,5; в 2000 г. – 9,8; в 2004 г. – 7,9%¹. Существует несколько видов безработицы:

- *фрикционная* (добровольная). Связана с региональными, профессиональными и возрастными перемещениями работников;
- *структурная* (вынужденная). Связана с изменениями в структуре производства, определяющими необходимость переобучения и переквалификации, является следствием разрыва между спросом и предложением труда;
- *циклическая*. Связана с колебаниями валового внутреннего продукта.

Естественный уровень безработицы – уровень безработицы, соответствующий ситуации макроэкономического равновесия (сумма фрикционной и структурной безработицы). Превышение фактической безработицы над естественной на 1% вызывает сокращение реального валового национального продукта (ВНП) по сравнению с потенциальным ВНП на 2,5% (*закон Оукена*). Это говорит о том, что поддержание равновесия на рынке труда является одной из важнейших задач государства и осуществляется в интересах всего общества.

5.3. Рынок капитала

Капитал – экономический ресурс, приносящий доход владельцу в виде процента и используемый для производства будущих экономических благ. Характерной чертой данного ресурса является способность воспроизводства. Существуют две формы капитала: денежная и натурально-вещественная. Капитал разделяется на два вида:

- *основной капитал* – часть производительного капитала, которая целиком участвует в процессе производства и переносит свою

¹ См.: Россия в цифрах – 2005 г.

стоимость на готовую продукцию по частям. К основному капиталу относятся активы длительного использования (здания, оборудование и т. д.). В процессе производства основной капитал подвергается физическому и моральному износу. Перенесение стоимости основного капитала по мере его износа на готовую продукцию называется *амортизацией*;

- *оборотный капитал* – часть производительного капитала, которая целиком участвует в процессе производства и полностью переносит свою стоимость на готовую продукцию. К оборотному капиталу относятся активы, полностью потребляемые в течение одного цикла производства (предметы труда и рабочая сила).

Для увеличения капитала необходимы *инвестиции* – долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики, т. е. процесс пополнения капитала предприятия.

Инвестиции можно подразделить следующим образом:

- по объему:
 - *валовые* (I_{brutto}) – общий объем инвестиций;
 - *амортизационные отчисления* (A) – инвестиции для возмещения изношенного основного капитала;
 - *чистые* (I_{netto}) – валовые инвестиции за вычетом средств, идущих на возмещение: $I_{netto} = I_{brutto} - A$;

- по объекту вложения:
 - *реальные* – вложения в производство блага;
 - *финансовые* – вложение капитала в ценные бумаги;
 - *интеллектуальные* – вложения в развитие человеческого капитала;

- по целям и источникам финансирования:

- *государственные*;
- *частные*;
- по взаимосвязи с валовым внутренним продуктом (ВВП):
 - *автономные* (не зависят от уровня национального дохода);
 - *индуцированные* (зависят от роста национального дохода).

Доход на капитал называется *процентом*. Это цена, уплачиваемая собственнику за использование капитала в течение определенного периода времени. Уровень процента за пользование капиталом на-

зывается *ставкой процента*. Различают номинальную и реальную ставки процента. *Номинальная ставка* – процентная ставка, определенная при получении кредита. *Реальная ставка* – номинальная ставка процента с учетом инфляции; она является определяющей при принятии решений по инвестициям. Уровень ставки процента определяется равновесием на финансовом рынке. Доход, получаемый в результате вложения капитала (инвестиций) также выражается в процентах.

Для оценки будущих доходов от вложения капитала используют процедуру дисконтирования – приведения стоимости будущих денежных потоков к настоящей. Дисконтирование денежных потоков осуществляется по формуле

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{FV_t}{(1+r)^t},$$

где PV – текущая стоимость будущих денежных потоков;

FV – денежные потоки в будущем;

t – период использования капитала (изменяется от 1 до n лет);

r – ставка процента, по которой осуществляются вложения.

С этой целью сравнивают дисконтированные доходы фирмы и дисконтированные затраты: если доходы выше затрат, то инвестирование выгодно, и наоборот.

Спрос на инвестиции (капитал) зависит от выгодности предпринимательских инвестиций, размеров спроса на кредит со стороны других субъектов (домохозяйств и государства). Чем выше рыночная ставка процента, тем на меньшее количество заемных средств существует спрос. Понижение ставки процента создает благоприятные предпосылки для расширения инвестиционного спроса.

Предложение капитала расширяется с ростом процентной ставки и представляет собой сбережения всех экономических агентов, направляемых на финансовый рынок. В качестве агентов на финансовом рынке со стороны спроса выступают фирмы, а со стороны предложения это могут быть индивиды, фирмы и государство.

Величина равновесной ставки процента уравнивает предложение (сбережения) и спрос (инвестиции) и зависит от степени риска

(чем он больше, тем выше процент), срока и размера ссуды, системы налогообложения, структуры рынка капитала и т. д. Равновесие на рынке капитала проиллюстрировано на рис. 39.

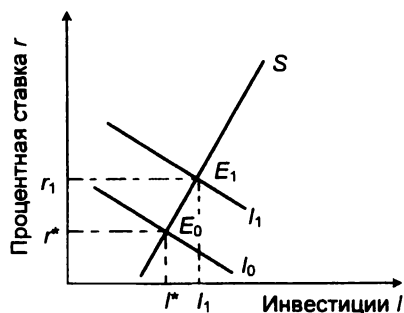


Рис. 39. Рынок капитала

5.4. Рынок земли и природных ресурсов

Землей в экономической теории называют все естественные ресурсы: плодородную почву, запасы пресной воды, месторождения ископаемых. Особенностью земли как экономического ресурса является ее ограниченность и неподвижность.

Предложение земли ограничено, а значит, кривая предложения земли абсолютно неэластична. На предложение земли влияют плодородие и положение.

Спрос на землю D включает сельскохозяйственный $D_{сх}$ и несельскохозяйственный спрос $D_{несх}$: $D = D_{сх} + D_{несх}$. Кривая спроса на землю имеет отрицательный наклон.

Плата за использование земли и других природных ресурсов, предложение которых ограничено, называется **рентой**. Различают абсолютную и дифференциальную ренту.

Абсолютная рента – рента, которую получают все собственники земли независимо от ее качества. Равновесие на рынке земли определяет равновесный уровень ежемесячной ренты за один акр земли – R_0 (рис. 40). Площадь прямоугольника OKE_0R_0 представляет собой совокупную ренту за всю используемую землю. Изменение спроса повысит

ежемесячную ренту, что приведет к увеличению абсолютной ренты до R_2 . В случае падения спроса абсолютная рента сократится до R_1 .

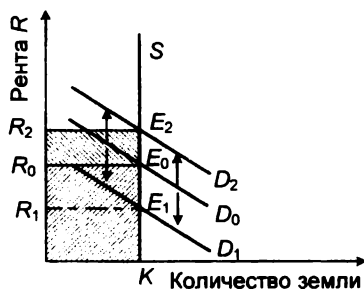


Рис. 40. Рынок земли

Дифференциальная рента – дополнительная прибыль, возникающая в результате дифференциации земельных участков по плодородию или местонахождению. Худшая земля дает собственнику только абсолютную ренту, а средняя и лучшая – абсолютную и дифференциальную.

В действительности пользователи земли уплачивают собственнику *арендную плату*, которая включает ренту, амортизацию и процент на вложенный капитал.

Вопросы для самоконтроля

1. Как рост производительности труда в одной отрасли повлияет на заработную плату в этой отрасли?
2. Какая зависимость существует между структурой рынка труда, объемом занятости и платой за труд?
3. Что представляет собой спрос на капитал как фактор производства?

Глава 6. РЫНОЧНЫЕ СТРУКТУРЫ

Ключевые понятия: совершенная конкуренция, чистая монополия, естественная монополия, ценовая дискриминация, олигополия, картель, лидерство в ценах, ценовая война, антимонопольная политика.

6.1. Типы рыночных структур, их классификация

Если рассматривать число продавцов и число покупателей на рынке, то можно сформировать матрицу рыночных структур (табл. 3).

Таблица 3

Матрица рыночных структур

Число продавцов	Число покупателей		
	Один	Несколько (до 10)	Много (более 10)
Один	Двусторонняя монополия	Ограниченная монополия	Чистая монополия
Несколько (до 10)	Ограниченная монополия	Олигополия	Чистая олигополия
Много (более 10)	Чистая монополия	Чистая олигополия	Монополистическая конкуренция Совершенная конкуренция

В реальной жизни не соблюдаются все предпосылки совершенной конкуренции. Она является довольно редким явлением и лишь некоторые из рынков приближаются к ней. Ограниченность совершенной конкуренции преодолевается в условиях различных типов рыночных структур. Экономисты различают четыре основных типа рыночных структур, характеристика которых приведена в табл. 4. Конкуренция, при которой не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции, называется *несовершенной*. Крайним случаем несовершенной конкуренции является *чистая монополия*, когда в отрасли господствует только одна фирма и, следовательно, границы фирмы и отрасли совпадают.

Таблица 4

Характеристика основных типов рыночных структур

Характеристики рынков	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм в отрасли	Очень большое (более 100)	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Стандартизованный	Дифференцированный	Стандартизованный или дифференцированный	Уникальный (нет близких заменителей)
Контроль над ценой	Отсутствует	Некоторый, в узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью	Значительный
Условия вступления в отрасль	Отсутствуют препятствия для вступления в отрасль	Незначительные препятствия	Существенные препятствия	Вступление в отрасль блокировано
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Упор на рекламу, торговую марку	Очень типична при дифференциации продукта	Высока роль рекламы, связей с общественностью

Когда в отрасли существует ограниченное число фирм, возникает ситуация *олигополии*. Иная ситуация складывается тогда, когда фирм много, но каждая из них обладает хотя бы небольшой частичкой монопольной власти. Такую ситуацию называют *монополистической конкуренцией*.

Кроме основных типов рыночных структур существует множество других.

Наличие на рынке одного покупателя называется *монопсонией*.

Ситуация, когда сталкиваются монопсонист-покупатель с монополистом-продавцом, называется *двусторонней монополией*.

Совершенная конкуренция и чистая монополия – крайние полюсы спектра рыночных структур, встречающиеся относительно редко. Гораздо чаще наблюдаются монополистическая конкуренция и олигополия.

6.2. Измерение силы рыночных факторов

Существует несколько показателей, с помощью которых можно измерить силу рыночных факторов (монопольной власти).

Коэффициент четырех фирм. Все фирмы, действующие в отрасли, упорядочиваются по объему производства. Для анализа используются первые четыре фирмы. Анализ проводится по объему продаж.

$$k_4 = \frac{\sum_{i=1}^4 S_i}{\sum_{i=1}^n S_i} \cdot 100 \%,$$

где $\sum_{i=1}^4 S_i$ – суммированный объем производства четырех первых фирм;

$\sum_{i=1}^n S_i$ – объем производства всех фирм в отрасли (равен 100%);

n – количество фирм в отрасли.

Если $k_4 > 60\%$, то рыночные факторы в данной отрасли слабы.

Индекс Лернера (индекс монопольной власти) рассчитывается следующим образом:

$$L = \frac{p - MC}{p},$$

где p – монопольная цена;

MC – предельные издержки.

В условиях совершенной конкуренции $MC = p$ и, следовательно, $L = 0$. Если индекс представляет собой положительную величину ($L > 0$), то фирма обладает монопольной властью. Чем выше этот показатель, тем больше монопольная власть.

На практике предельные издержки заменяют средними. В этом случае исходная формула может быть записана иначе:

$$L = \frac{p - AC}{p}.$$

Индекс Херфиндала. Для характеристики монопольной власти применяется и показатель, определяющий степень концентрации рынка. При его расчете используются данные об удельном весе про-

дукции фирмы в отрасли. Предполагается, что, чем выше удельный вес продукции фирмы в отрасли, тем больше потенциальные возможности для возникновения монополии.

$$H = \sum_{i=1}^n S_i^2,$$

где $\sum_{i=1}^n S_i^2$ – сумма квадратов долей продаж каждой фирмы в отрасли;
 n – количество фирм в отрасли.

Если в отрасли функционирует лишь одна фирма, то $S_i = 100\%$, а $H = 10\,000$.

Если в отрасли 100 одинаковых фирм, то $S_i = 1\%$, а $H = (100/n) \times n = 100$. В США высокомонополизированной считается отрасль, в которой индекс Херфиндаля превышает 1800.

Все показатели относительны, поэтому необходимо рассматривать несколько отраслей или отрасль в динамике.

6.3. Чистая монополия

Противоположностью совершенной конкуренции является чистая монополия (от гр. *monos* – один, *pōleō* – продаю). Фирму можно назвать **чистым монополистом**, если она является единственным производителем экономического блага, не имеющего близких заменителей-субститутов, и ограждена от непосредственной конкуренции высокими входными барьерами в отрасль.

Характерные черты чистой монополии:

- отрасль состоит из одной формы, т. е. понятия «фирма» и «отрасль» совпадают;
- выпускаемый продукт в известной степени уникален (не имеет близких заменителей);
- существуют барьеры для вступления в отрасль. Это ограничитель, который предотвращает появление дополнительных продавцов на рынке монопольной фирмы. Среди барьеров можно указать следующие: преимущество низких издержек крупного производства, патентные и авторские права, собственность на предложение какого-либо производственного ресурса, исключительное право на какой-либо ресурс (например, на естественные факторы производства).

Доступ других фирм на монополизированный рынок затруднен или невозможен. Монополист не только определяет объем производства, но и назначает цену. Кривая спроса на продукцию монополиста есть одновременно кривая отраслевого спроса, которая имеет нисходящий вид (рис. 41), т. е. чистая монополия может увеличить свои продажи, только снижая цену.

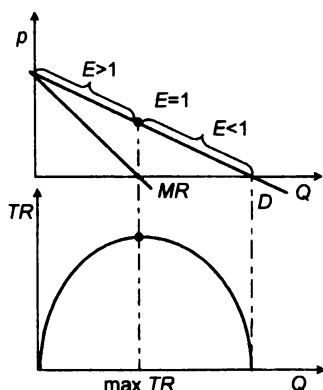


Рис. 41. Максимизация прибыли в монополии

Если в условиях совершенной конкуренции $p = MR$, то на монополизированном рынке $p > MR$. На участке кривой, на котором спрос эластичен, снижение цены ведет к росту совокупного дохода, а на участке неэластичного спроса – к падению совокупного дохода. Монополист не может повысить цену без понижения объема производства, поэтому рациональный монополист старается избегать неэластичного участка кривой спроса, т. е. не снижать цены и объем продаж.

На конкурентном рынке равновесие может быть достигнуто в точке E , где $p_c = MC$ (рис. 42). В условиях монополии устанавливается монопольная цена p_m и количество продукции Q_m . Поскольку монопольная цена превышает предельные издержки ($p_m > MC$), то излишек потребителей сокращается, а производителей – увеличивается, и в этом, по мнению большинства экономистов, проявляется неэффективность в распределении ресурсов.

Наряду с монополией со стороны производителя встречается монополия со стороны покупателя – *монопсония*. Покупатель-монопсонист имеет возможность покупать товары по наиболее низкой цене (см. гл. 5).

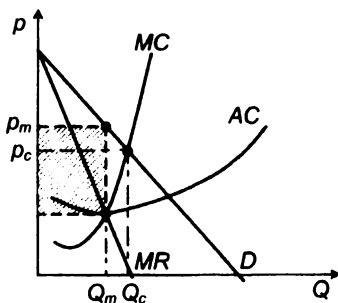


Рис. 42. Определение объема производства и цены в условиях монополии

Монополист может увеличить свои прибыли, применяя политику **ценовой дискриминации** – установления разных цен на одинаковые товары. В этом случае часть потребительского излишка перераспределяется в пользу монополиста, поскольку цена и предельный доход равны для любой единицы продукции.

6.4. Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция возникает там, где на рынке конкурирует много продавцов с целью продажи дифференцированного продукта.

Характерные черты монополистической конкуренции:

- товар каждой фирмы является несовершенным заменителем товара, реализуемого другими фирмами;
- на рынке существует большое количество фирм, каждая из которых удовлетворяет небольшую, но не очень малую долю рыночного спроса на общий тип товара;
- имеет место дифференциация продукта, что выражается в различном качестве товара, сервисе и обслуживании, наличии скидок и дисконтных карт, привлекательной упаковки, более удобном расположении и времени работы магазина;

- продавцы на рынке не считаются с реакцией своих конкурентов и не могут влиять на их ценообразование;
- важную роль играют неценовые факторы: реклама, условия продажи, возможность покупки товара в рассрочку, наличие или отсутствие гарантийного ремонта и др.;
- на рынке есть условия для свободного входа и выхода, нет высоких барьеров для вступления в отрасль.

Если в условиях совершенной конкуренции кривая спроса параллельна оси абсцисс, то при монополистической конкуренции она приобретает небольшой отрицательный наклон. Это означает, что кривая спроса менее эластична, чем при совершенной конкуренции, но более эластична, чем при чистой монополии. Степень эластичности в условиях монополистической конкуренции зависит от числа конкурентов и степени дифференциации продукта. Дифференциация продукта отражается в дифференциации цены. Потребитель, привыкший к потреблению того или иного товара или услуги, не сразу откажется от его покупки даже при небольшом росте цены.

В условиях монополистической конкуренции объем производства фирмы меньше, чем при совершенной конкуренции, а средние совокупные издержки и цена выше. Следовательно, монополистическая конкуренция менее эффективна, чем совершенная. Однако, чем сильнее дифференциация экономических благ, тем в большей мере фирмы способны удовлетворить интересы и вкусы потребителей.

6.5. Олигополия

Олигополия – рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами.

Характерные черты олигополии:

- фирмы в отрасли немногочисленны (не более десяти);
- некоторые фирмы обладают крупными рыночными долями;
- существуют высокие барьеры для вступления в отрасль, что может быть связано с экономией на масштабе производства, патент-

ной монополией, контролем над редкими источниками сырья, высокими расходами на рекламу;

- существует всеобщая взаимозависимость: при формировании экономической политики фирмы вынуждены принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов.

Можно выделить пять моделей олигополии:

1. *Сознательное соперничество, ценовые войны.* Если фирмы считают, что снижение цен поможет им вытеснить конкурента с рынка, то между ними начинается ценовая война – цикл постепенного снижения существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с рынка. Снижение цен будет продолжаться до тех пор, пока цена не упадет до уровня предельных издержек, а экономическая прибыль станет равной нулю.

2. *Олигополия, не основанная на тайном сговоре.* Характер спроса на продукцию олигополиста, не участвующего в тайном сговоре, будет зависеть от того, станут ли его конкуренты выравнивать свои цены по его ценам (кривая спроса на отрезке AD_1) или игнорировать любые изменения цен (кривая спроса на отрезке D_2A) (рис. 43). Скорее всего, они будут игнорировать повышение цен, но следовать за понижением.

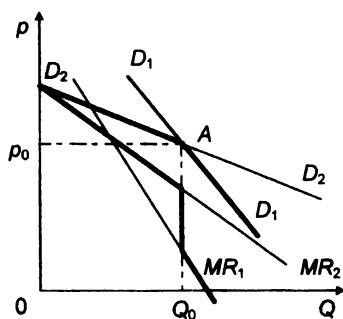


Рис. 43. Ломаная кривая спроса

Это является причиной того, что кривая спроса является ломаной, а кривая предельного дохода имеет вертикальный отрезок. Такое положение кривых означает, что цены негибкие, а изменения издержек влияют не на объем производства и цену, а на доход (см. рис. 43).

3. *Олигополия, основанная на тайном сговоре.* Если олигополистические фирмы будут сталкиваться с идентичными условиями спроса и издержек, они могут вступать в тайный сговор и максимизировать общие прибыли. Цена и объем производства становятся такими же, как при чистой монополии.

Тайный сговор – это негласное соглашение о ценах, разделении рынков и других способах ограничения конкуренции, которые преследуются законом. Наиболее простой формой тайного сговора является картель. Картель – это объединение фирм, согласующих свои решения по поводу цен и объемов продукции. Образование картеля требует выработки совместной стратегии (по поводу цен, объемов производства), установления квот для каждого участника и создания механизма контроля за выполнением принятых решений.

4. *Лидерство в ценах* является средством, с помощью которого олигополисты могут координировать свое поведение в области цен, не вступая в тайный сговор. Доминирующая на рынке фирма оценивает чистый спрос на свой товар (совокупный спрос – продажи прочих фирм в отрасли). Обычно движение цен происходит ступенями, причем лидер отрасли заблаговременно информирует других производителей о предстоящем повышении цен. Принимая решение, лидер стремится сделать его общеприемлемым, поэтому в отраслях, действующих по этой модели, норма прибыли не максимальна, но выше средней.

5. Олигополистическое ценообразование часто осуществляется по принципу «*издержки плюс*»: к величине средних издержек прибавляется определенный процент, который включает нормальную прибыль.

6.6. Антимонопольная политика

Монополизация рынка – это объективная экономическая тенденция. Развивать конкуренцию и ограничивать монополизм способно лишь государство. Однако любое вмешательство государства с целью поддержания конкуренции сопровождается ограничением конкурентных возможностей.

Антимонопольная политика – совокупность экономических законодательных и административных актов, нацеленных на ограничение условий для монополизации внутреннего рынка и демополизацию экономики. Основу антимонопольной политики составляет *антимонопольное законодательство*, направленное против накопления фирмами монопольной власти. Наиболее разработанным считается антимонопольное законодательство США. Оно базируется на трех основных законах: законе Шермана (1890), законе Клейтона (1914), законе Робинсона – Патмана (1936), которые направлены на ограничение соглашений в области сбыта, ценовой дискриминации и др.

Антимонопольное законодательство России отражено в Законе РФ «О защите конкуренции» (№ 135-ФЗ от 26.07.2006). Антимонопольная система России имеет два уровня: государственный и региональный.

В целом ряде отраслей избежать образования монополий невозможно (естественные монополии), и государство вынуждено осуществлять их косвенное регулирование. Основным методом регулирования естественных монополий является регулирование цен и тарифов на предоставляемые товары и услуги.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем различия совершенной конкуренции и монополии?
2. Каковы преимущества и недостатки монополистической конкуренции?
3. Почему на рынке несовершенной конкуренции отдается предпочтение неценовой конкуренции?
4. К какому типу рынка можно отнести автомобильную промышленность, черную металлургию, легкую промышленность, сферу услуг?
5. Какие рыночные структуры в наибольшей степени присущи современной экономике?

Часть 3

МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 7. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Ключевые понятия: деньги, денежная масса, ликвидность, денежные агрегаты, денежный рынок, предложение денег, спрос на деньги, финансовый рынок, монетарная политика, инфляция, кривая Филлипса, закон Оукена.

7.1. Сущность и функции денег

Причиной возникновения денег является развитие товарного производства. Стоимость одного товара обнаруживает себя в обмене на другой товар: один товар выражает свою стоимость относительно другого товара; второй, в свою очередь, выступает в роли эквивалента.

Деньги – всеобщий эквивалент, в роли которого исторически выступали драгоценные металлы. В деньгах разрешается противоречие товара: потребительная стоимость денег совпадает с их стоимостью как всеобщего эквивалента.

В XX в. функции денег и роль золота в процессе обмена подверглись существенным изменениям. Повсеместно золото перестало выполнять все функции денег: нигде стоимость товара не измеряется в золоте, оно не является средством обращения и платежа и т. д. Расчеты в международных экономических отношениях осуществляются в национальных валютах. Таким образом, произошла *демонетизация* – прекращение выполнения золотом роли денег.

В современной экономике деньги – все, что выполняет их функции (табл. 5). Западная экономическая теория едина в отрицании товарной природы современных денег. Деньги характеризуются двумя основными признаками: они абсолютно ликвидны и являются общепризнанным средством обмена.

Ликвидность – возможность использования активов в качестве средства платежа и способность активов сохранять свою номинальную стоимость неизменной.

Таблица 5

Функции денег

Деньги как всеобщий эквивалент	Современные деньги
Мера стоимости – денежное выражение стоимости товара	Мера стоимости – денежная единица, используемая для измерения и сравнения стоимостей товаров и услуг
Средство обращения (деньги выполняют роль посредника в обращении товаров)	Средство обращения и платежа – деньги, используемые для покупки товаров и услуг, а также уплаты долгов
Средство платежа (при обмене может существовать разрыв во времени между получением товара и платой за него)	
Средство образования сокровищ	Средство накопления – актив, сохраняемый после продажи товаров и услуг и обеспечивающий покупательную способность в будущем
Мировые деньги (обслуживают международную торговлю)	–

Под *наличными* деньгами понимаются металлические монеты, банковские билеты (банкноты) и казначейские билеты. Монеты служат в качестве разменных денег, позволяют совершать любые мелкие покупки. Монеты в обращение вводит центральный банк.

Первоначально банкноты выпускались банками как векселя вместо обычных денег. Впоследствии они приобрели силу законного и единственного платежного средства с принудительно установленным государством курсом, т. е. стали национальными деньгами. Их выпуск (эмиссию) осуществляет только центральный банк.

Казначейские билеты – бумажные деньги, выпускаемые непосредственно государственным казначейством – министерством финансов или специальным государственным финансовым органом, ведающим кассовым исполнением государственного бюджета.

Под *безналичными* деньгами понимаются записи на счетах в центральном банке и в его отделениях, вклады в коммерческих бан-

ках, кредитные линии. К безналичным деньгам не относятся сберегательные и срочные вклады. Безналичные деньги, в отличие от наличных, по существу не являются платежными средствами, но в любую минуту они могут превратиться в наличные, гарантированные кредитными институтами. Функционирование текущих счетов обеспечивается через чековое обращение. *Чек* – это переводной вексель, выставленный банку и оплачиваемый по предъявлению.

Движение денег от домашних хозяйств к фирмам осуществляется двумя путями: через обмен товаров на деньги и через финансовые рынки.

Денежная масса – совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в национальной экономике, которыми располагают частные лица, институциональные собственники и государство.

Измерителями денежной массы служат **денежные агрегаты** – группы ликвидных активов. Денежную массу образуют четыре денежных агрегата: M_0 , M_1 , M_2 , и M_3 (рис. 44). На практике денежные агрегаты используют как ориентиры денежной политики государства, основным объектом которой является агрегат M_2 . Денежная масса в России с 1996 по 2005 г. увеличилась в 19 раз и составила на 01.01.2005 4363,3 млрд р.¹



Рис. 44. Структура денежной массы и денежные агрегаты

¹ См.: Бюллетень банковской статистики. 2005. № 10 (149). С. 40.

7.2. Банковская система

Современная банковская система представляет собой результат длительного исторического развития. Различают два типа банковской системы:

1) *одноуровневую* (существует либо один банк, либо много банков, но центральный банк не выделился среди них). Эта система характерна для неразвитых стран и стран с тоталитарным режимом;

2) *двухуровневую* (выделяется центральный банк, который осуществляет эмиссию, и коммерческие банки). Данная система характерна для развитых стран.

Центральный банк – банк, осуществляющий выпуск банкнот и являющийся центром кредитной системы. Основными функциями центрального банка являются:

- эмиссия банкнот и контроль денежного обращения;
- обеспечение ликвидности банковской системы (расчетный и резервный центр для коммерческих банков);
- управление государственным долгом и использование государственного бюджета;
- предоставление кредитов и выполнение расчетных операций для правительственных органов и коммерческих банков;
- хранение официальных золотовалютных резервов страны;
- определение основных целей денежно-кредитной и валютной политики и их реализация;
- осуществление операций с государственными ценными бумагами.

Коммерческие банки представляют собой частные и государственные банки, осуществляющие универсальные операции по формированию денежных капиталов, которые они получают в виде вкладов, кредитованию предприятий и финансовому обслуживанию клиентов. Операции коммерческих банков делят на четыре группы:

- пассивные – операции по привлечению средств;
- активные – операции по размещению средств;
- посреднические – банковские услуги для клиентов;
- доверительные – управление имуществом, ценными бумагами.

7.3. Рынок денег

Денежный рынок – часть финансового рынка; он отражает спрос на деньги и их предложение, а также формирование равновесной «цены» денег.

Под **предложением денег** (S_m) понимается общее количество денег в обращении, которое складывается из M_0 , M_1 , M_2 и M_3 . Предложение наличных денег полностью определяется центральным банком. Предложение безналичных денег осуществляется коммерческими банками, а регулируется центральным банком. Вид кривой предложения денег связан с типом проводимой монетарной политики, которая определяет степень зависимости предложения денег и процентной ставки (r).

Спрос на деньги (D_m) понимается как желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств и формируется (рис. 45) из спроса на деньги как средство обращения (деньги для сделок – D_m^i) и спроса на деньги как средство сохранения стоимости (деньги как активы – D_m^a). Общий спрос на деньги зависит от уровня номинального ВВП и процентной ставки, а также определяется величиной денежных запасов хозяйствующих субъектов.

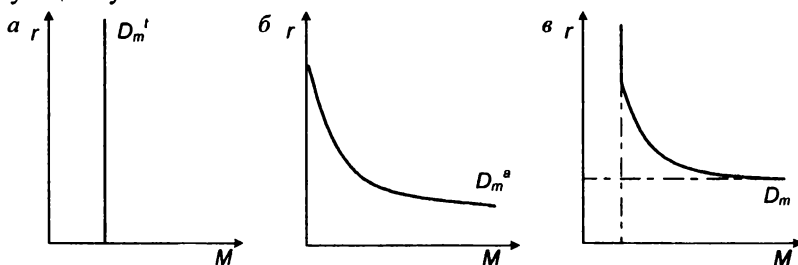


Рис. 45. Спрос на деньги для сделок (а), спрос на деньги как активы (б) и общий спрос на деньги (в)

Монетаристы считают, что спрос на деньги – это функция денежного дохода: их количество, необходимое для обращения, определяется массой и ценой реализуемых товаров (суммой цен товаров), а предложение денег устанавливается независимо от спроса на них.

Данная зависимость может быть выражена уравнением обмена Фишера

$$MV = Py,$$

где M – денежная масса;

V – скорость обращения денег;

P – уровень цен;

y – реальный национальный доход.

Если цены снижаются, то возникает избыточное предложение денег, что приводит к их обесценению.

Кейнсианцы считают, что спрос на деньги – это предпочтение ликвидности. Дж. Кейнс выдвинул три причины, побуждающие людей хранить наличные деньги:

- транзакционный мотив – хранение части богатства в форме ликвидных денежных активов для использования их в качестве средства платежа;
- мотив предосторожности – хранение денег для обеспечения будущего;
- спекулятивный мотив – хранение денег как альтернатива потере при снижении ставки процента.

Взаимодействие спроса и предложения на денежном рынке определяет положение равновесия – номинальную ставку процента при данном объеме денежной массы (рис. 46).

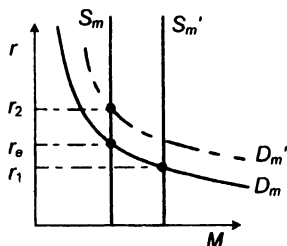


Рис. 46. Равновесие на денежном рынке

При неизменном состоянии денежной массы кривая предложения денег будет вертикальной. Увеличение предложения денег S_m до S'_m снижает процентную ставку с уровня r_e (равновесная ставка про-

цента) до уровня r_1 , что повышает количество денег в активах экономических агентов. Рост спроса на деньги до D_m' при фиксированном предложении S_m приводит к повышению ставки процента до уровня r_2 , что обеспечивает установление равновесия на рынке.

7.4. Финансовый рынок

Финансовый рынок (рынок ссудных капиталов) – это механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса на капитал и его предложения. Финансовый рынок представляет собой совокупность кредитно-финансовых институтов, направляющих поток денежных средств от собственников к заемщикам и обратно. Главная его функция состоит в трансформации бездействующих денежных средств в ссудный капитал.

Финансовый рынок разделяется на рынок краткосрочного кредита и рынок капиталов (рис. 47). На *рынке краткосрочного кредита* обращаются финансовые активы, удовлетворяющие краткосрочную потребность в ликвидности. На практике этот рынок отождествляют с денежным.

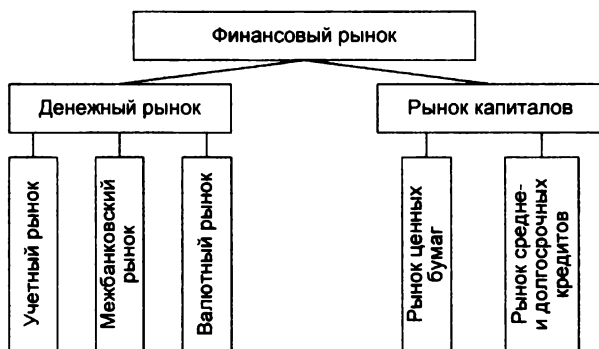


Рис. 47. Структура финансового рынка

В свою очередь, денежный рынок подразделяется на учетный, межбанковский и валютный рынки. На учетном рынке обращаются краткосрочные ценные бумаги (казначейские и коммерческие вексе-

ля). Межбанковский рынок – часть рынка ссудных капиталов, где временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений привлекаются и размещаются банками между собой. Валютные рынки обслуживают международный платежный оборот.

Рынок капиталов охватывает средне- и долгосрочные кредиты, а также акции и облигации. Он подразделяется на рынок ценных бумаг (средне- и долгосрочных) и рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов. Рынок капиталов служит важнейшим источником долгосрочных инвестиционных ресурсов для правительств, корпораций и банков. Если денежный рынок предоставляет высоколиквидные средства в основном для удовлетворения краткосрочных потребностей, то рынок капиталов обеспечивает долгосрочные потребности в финансовых ресурсах.

Финансовый рынок можно рассматривать и как совокупность первичного и вторичного рынков, а также делить на национальный и международный. Первичный рынок возникает в момент эмиссии ценных бумаг, на нем мобилизуются финансовые ресурсы. На вторичном рынке эти ресурсы перераспределяются. В свою очередь, вторичный рынок подразделяется на биржевой и небиржевой.

Таким образом, на реальном денежном рынке обращается множество разнородных денежных благ (наличные деньги, чековые депозиты, срочные вклады, облигации, акции и др.), каждое из которых имеет свою цену, и, следовательно, возникает целая система процентных ставок. Во-первых, это краткосрочная и долгосрочная процентные ставки. Во-вторых, появляется пространственная структура процентных ставок, т. е. на каждом сегменте денежного рынка образуется своя цена (например, ставка рефинансирования, по которой коммерческие банки получают кредит центрального банка; межбанковская процентная ставка, по которой коммерческие банки кредитуют друг друга; кредитные и депозитные ставки для вкладчиков коммерческих банков).

Взаимоотношения государства и финансового рынка многоплановы. Государство может выступать кредитором и заемщиком, устанавливать общие правила функционирования рынка и осуществлять

повседневный контроль за ним, проводить через рынок официальную денежно-кредитную политику.

7.5. Монетарная политика: цели и инструменты

Монетарная политика представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых центральным банком в целях регулирования совокупного спроса путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения, т. е. осуществление прямого воздействия на предложение денег и косвенного на спрос.

Основными инструментами монетарной политики являются:

- *операции на открытом рынке*, заключающиеся в регулировании предложения наличных денег (эмиссия или изъятие банкнот) и безналичных (продажа или покупка государственных ценных бумаг центральным банком у коммерческих банков);

- *учетно-процентная (дисконтная) политика*, состоящая в регулировании процентных ставок, по которым коммерческие банки заимствуют резервы у центрального банка;

- *установление норм обязательных резервов коммерческих банков.*

Второстепенными инструментами монетарной политики являются:

- *воздействие на фондовый рынок* посредством установления предписанной законом маржи (минимального процента первоначального взноса, который должен сделать покупатель акции) с целью ограничения спекуляции;

- *избирательный контроль за кредитом* – регулирование объемов кредитования отдельных видов, таких как кредиты под залог биржевых ценных бумаг, потребительские ссуды, ипотечный кредит;

- *рекомендации центрального банка по проведению политики коммерческими банками с целью регулирования риска и ликвидности банковских операций.*

7.6. Инфляция и антиинфляционная политика

Инфляция – социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями воспроизводства в различных секторах экономики.

До недавнего времени инфляцию определяли как процесс переполнения каналов обращения денежной массой сверх потребности товарооборота, вызывающий обесценение денег и рост цен. Инфляция измеряется с помощью индекса цен i ($i = (P_t - P_{t-1}) / P_{t-1}$) или дефлятора ВВП, который равен отношению объема производства в текущих ценах к объему производства в базисных ценах.

Долговременное снижение уровня цен называют *дефляцией* (от лат. *deflatio* – выдувание), а замедление темпов инфляции – *дезинфляцией*.

Большое значение для анализа экономических процессов имеют *инфляционные ожидания* – представления экономических агентов о будущем уровне цен. Поэтому инфляционные ожидания, как правило, рассматривают в качестве одного из факторов, определяющих уровень инфляции в стране.

Основными причинами инфляции являются:

- несбалансированность государственных доходов и расходов;
- милитаризация экономики;
- появление институтов, заинтересованных в высоком уровне цен;
- рост открытости национальных экономик и расширение мирохозяйственных связей (увеличивает опасность импортируемой инфляции);
- отсутствие контроля за денежной массой и необоснованная эмиссия;
- политическая и социально-экономическая нестабильность.

Различают два основных типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Инфляция издержек – рост цен под воздействием увеличения издержек производства, в том числе заработной платы, налогов, процентов и др. Основными причинами инфляции издержек выступают олигополистическое ценообразование; финансовая политика государства; рост цен на сырье; действия профсоюзов, требующих повышения заработной платы.

Смещение кривой совокупного предложения (рис. 48) влево ($AS_1 \rightarrow AS_2$) отражает увеличение издержек на единицу продукции,

возрастание цен ($P_1 \rightarrow P_2$) и сокращение объема реального ВВП ($Y_1 \rightarrow Y_2$). Общее повышение цен приводит к снижению реальных доходов.

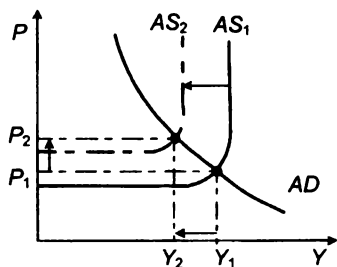


Рис. 48. Инфляция издержек

Инфляция спроса – нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны спроса, т. е. спрос на товары и услуги не может быть удовлетворен имеющимся предложением. Основными причинами инфляции спроса являются расширение государственных заказов, увеличение спроса на средства производства в условиях полной загрузки мощностей, рост покупательной способности.

Если достигнута полная занятость, сдвиг кривой совокупного спроса вправо ($AD_1 \rightarrow AD_2$) ведет к росту цен, поскольку производители не могут отреагировать повышением совокупного предложения на повышение совокупного спроса (рис. 49).

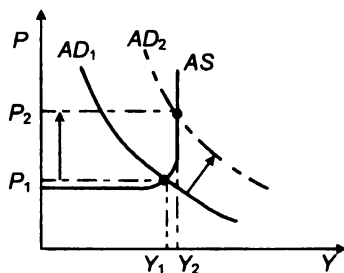


Рис. 49. Инфляция спроса

Различают следующие виды инфляции:

- по степени роста уровня цен:

- *умеренную* (ползучую): уровень цен возрастает не более чем на 10% в год, деньги не утрачивают покупательную способность;

- *галопирующую*: уровень цен возрастает от 20 до 200% в год, в экономике наблюдается снижение покупательной способности денег и рост процентной ставки, деньги теряют функцию средства накопления;

- *гиперинфляцию*: уровень цен возрастает более чем на 200% в год, темп роста уровня цен опережает темпы роста денежной массы, национальная денежная единица утрачивает функции накопления и обращения;

- по форме проявления:

- *открытую*: в экономике наблюдается рост цен (к данному виду относятся указанные выше три вида инфляции);

- *подавленную* (скрытую): рост цен может не наблюдаться, а обесценение денег выражается в дефицитах;

- по характеру роста цен и степени адаптации экономики:

- *сбалансированную*: происходит умеренный рост цен, при котором экономические агенты легко адаптируются к инфляции, пропорции в экономике не изменяются;

- *несбалансированную*: в экономике наблюдаются различные темпы роста цен на разные товары, экономические агенты не в состоянии приспособиться к экономической ситуации;

- по степени подвижности:

- *ожидаемую* (инертную);

- *неожидаемую* (скачкообразную).

Выделяют также *импортируемую инфляцию*, обусловленную воздействием внешнего повышения цен на ввозимые товары.

Небольшие темпы инфляции содействуют производству и экономическому росту в экономике. Высокие темпы инфляции приводят к обесценению налоговых поступлений, доходов и к перераспределению национального дохода, подрывают стимулы экономического роста и научно-технического прогресса, дезорганизуют хозяйство и затрудняют проведение эффективной макроэкономической поли-

тики, осложняют международные кредитные и валютные отношения. Кроме того, инфляция оказывает серьезное воздействие на занятость: уменьшение безработицы сопровождается ростом инфляции.

Взаимосвязь инфляции и безработицы графически отражается **кривой Филлипса** (рис. 50). Монетаристы считают, что кривая Филлипса отражает ситуацию только в коротком периоде. В длительном периоде, несмотря на высокий уровень заработной платы, инфляция продолжает нарастать (кривая Филлипса сдвигается вправо) – развивается стагфляция. Поэтому кривая Филлипса является абсолютно неэластичной к изменению цен при достижении полной занятости.

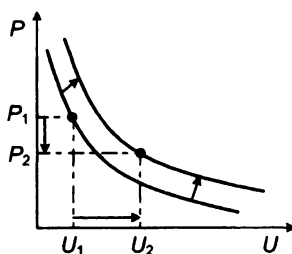


Рис. 50. Кривая Филлипса

Влияние инфляции на экономику выражено и в **законе Оукена**: снижение инфляции на 1% приводит к повышению безработицы на 2% относительно естественного уровня, вследствие чего происходит снижение ВВП на 4–5%.

Современная рыночная экономика является инфляционной по своему характеру, поэтому основная цель государства – проведение такой экономической политики, при которой темпы инфляции будут умеренными.

Небольшие темпы инфляции (ползучая инфляция) стали нормой для современных национальных экономик. В ряде стран с наиболее благоприятной конъюнктурой в последнем десятилетии XX в. наблюдается инфляция на уровне 1–3% в год.

Наиболее высокий уровень гиперинфляции наблюдался в Венгрии с августа 1945 г. по июль 1946 г., когда уровень цен за год вырос в $3,8 \cdot 10^{27}$ раз при среднемесечном росте в 198 раз.

Инфляционные процессы в России в условиях плановой экономики носили скрытый характер и выражались в товарных дефицитах, поэтому при переходе к рыночным отношениям в 1992 г. цены выросли в 26 раз. Первоначально инфляция в России по своему характеру являлась инфляцией спроса, в настоящее время она представляет собой инфляцию издержек. Государство проводит активную антиинфляционную политику, что способствует замедлению темпов роста цен: в 1995 г. цены выросли в 2,3 раза; в 2002 г. – на 15,1%; в 2003 г. – на 12,0; в 2004 г. – на 11,7; в 2005 г. – на 12,7%¹.

В настоящее время сформировались два варианта антиинфляционной политики:

1) использование рыночных регуляторов – политика либерализации, введение свободных цен при ограничении роста заработной платы, сокращение государственного сектора в экономике и проведение политики сбалансированного бюджета;

2) активное государственное вмешательство – замораживание роста цен и заработной платы, стимулирование предпринимательства и сбережений, снижение налогов, поддержка основных отраслей национальной экономики, регулирование внешней торговли.

Одним из новых методов регулирования инфляции, в настоящее время широко распространенным в мире, является таргетирование инфляции – формирование целевых ориентиров темпов роста уровня цен. Данный метод регулирования применяется с 1990 г. в таких странах, как Новая Зеландия, Канада, Великобритания, Швеция, Финляндия, Австралия, Испания, Израиль, Чехия и Чили. В России отдельные элементы таргетирования инфляции провозглашались Центральным банком РФ с 1996 г.

В целом антиинфляционную политику определяют социально-политическая обстановка в стране, политика определения ставки заработной платы, скоординированность действий правительства и частного сектора, сбалансированность фискальной, денежно-кредитной и валютной политики.

¹ См.: Россия в цифрах – 2005 г.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные функции денег в современной экономике?
2. Какой денежный агрегат наилучшим образом отражает функцию денег как средства обращения?
3. Какова структура кредитной системы? Какие функции выполняют специализированные финансово-кредитные институты?
4. Какая связь, по мнению монетаристов, существует между денежной массой и уровнем цен?
5. В чем заключается экономический смысл кривой Филлипса?
6. Какие меры должно предпринять государство, чтобы избежать стагнации?

Глава 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА

Ключевые понятия: система национальных счетов, валовой внутренний продукт, национальный доход, шоки, циклы, кризис, депрессия, оживление, подъем, акселератор, экономический рост.

8.1. Система национальных счетов и ее значение

Система национальных счетов (СНС) – это комплекс взаимосвязанных статистических показателей, характеризующих экономическую динамику, т. е. наличие экономических ресурсов, с одной стороны, и их использование – с другой.

СНС позволяет в наглядной форме представить ВВП на всех стадиях его движения: производства, распределения, перераспределения и конечного потребления.

Основными показателями СНС являются: валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД) и располагаемый доход (РД).

Стандартная СНС разработана ООН и применяется с 1953 г. В России СНС используется с 1988 г., что связано с необходимостью макроэкономического моделирования рыночных отношений и обеспечения международных сопоставлений данных.

СНС отражает идею общеэкономического равновесия в стране, когда наблюдается равенство наличных ресурсов и их использования, она сводит воедино всех агентов и операции (перемещение, создание и разрушение благ).

Важной характеристикой СНС является двойная запись, т. е. каждая операция имеет плательщика и получателя, поэтому каждая операция учитывается как ресурсы и как использование. Таким образом, все операции характеризуются в реальном и финансовом аспектах, а сводный материально-финансовый баланс представлен в виде системы корреспондентских счетов. Наряду с этим в СНС включе-

ны балансы трудовых ресурсов. В целом СНС представляет собой два уровня:

- сводные счета (ВНП, НД, финансирование капиталовложений, операции с другими странами);
- детализированные счета (межотраслевые связи, движение доходов, их распределение и конечное потребление).

Использование балансов СНС необходимо для проведения эффективной макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, а также международных сопоставлений национального дохода.

Валовой национальный продукт представляет собой рыночную стоимость товаров и услуг, созданных национальными производителями на территории страны и за ее пределами за определенный период.

Различают *номинальный* ВНП, рассчитанный по действующим ценам, и *реальный* ВНП, рассчитанный по базовым ценам:

$$\text{ВНП}_{\text{ном}} = \text{ВНП}_{\text{реал}} \cdot \text{уровень цен.}$$

Кроме того, различают *потенциальный* ВНП, который может быть достигнут при данной технологии, полной занятости и эффективном применении средств производства, и *действительный* ВНП, фактически достигнутый.

Существуют два подхода к измерению ВНП, в основе которых лежит принцип равенства денежных доходов и объема расходов (табл. 6). По *методу потока товаров (расходов)* ВНП определяется как сумма денежных средств, которые были израсходованы на оплату товаров и услуг, произведенных в национальной экономике. *Метод потока доходов* – выявление всех факториальных доходов, получаемых владельцами факторов.

Валовой внутренний продукт – это общая сумма рыночной стоимости конечных товаров и услуг, произведенных всеми производителями на территории данной страны за определенный период.

Чистый национальный продукт представляет собой разницу между ВНП и суммой амортизационных отчислений.

Таблица 6

Методы расчета ВВП

Поток товаров (расходов)	Поток доходов
Личные потребительские расходы	Заработная плата
Валовые частные внутренние инвестиции	Проценты и другие рентные платежи
Государственные закупки товаров и услуг	Прибыль
Чистый экспорт	Косвенные налоги
	Амортизационные платежи
ВВП	ВВП

Национальный доход – это совокупный доход в рамках экономики определенного государства, получаемый владельцами факторов производства.

Личный доход представляет собой полученный доход, который является, в отличие от национального дохода, заработанным.

Располагаемый доход находится в личном распоряжении и представляет собой личный доход после уплаты индивидуальных налогов. Именно этот доход направляется на потребление и сбережение.

Взаимосвязь макроэкономических показателей может быть представлена следующими формулами:

$$\text{ВВП} - \text{амортизация} = \text{ЧНП};$$

$$\text{ЧНП} - \text{косвенные налоги} = \text{НД};$$

$$\text{НД} - \text{взносы на социальное страхование} - \text{налоги на прибыль корпораций} - \text{нераспределенная прибыль корпораций} + \text{трансфертные платежи} = \text{ЛД};$$

$$\text{ЛД} - \text{налоги на личный доход} = \text{РД}.$$

Динамика структуры ВВП России с 2000 по 2004 г. приведена в табл. 7.

Таблица 7

**Реальный объем произведенного ВВП
в среднегодовых ценах 2000 г., млрд р.¹**

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	7305,6	7677,6	8041,8	8632,7	9249,4
В том числе:					
Производство товаров	2939,6	3131,0	3243,8	3510,5	3731,4
Из них:					
Промышленность	2049,2	2149,7	2235,1	2401,8	2548,3
Сельское хозяйство	420,2	468,1	481,7	509,1	523,9
Строительство	428,8	471,3	484,5	553,8	610,1
Производство услуг	3590,8	3719,9	3927,7	4200,1	4530,0

8.2. Внешние факторы текущей экономической активности

В макроэкономическом кругообороте выделяют движение реальных благ, характеризующих сферу производства и потребления, и финансовых благ, характеризующих процессы обращения (оплата благ, выплата ренты, уплата налогов, выплата трансфертов и др.). Все кругообороты характеризуются сбалансированностью и равновесностью. Это означает, что в течение определенного периода времени произведенные блага полностью потребляются или сберегаются (сбалансированность), при этом кругооборот может быть равновесным или неравновесным.

Равновесное состояние может быть нарушено внешними событиями, препятствующими приближению к равновесию или выводящими из него. В современной экономической теории они получили название «*шоки*» (флуктуации, способствующие колебаниям и влияющие на рост ВВП). Это резкие изменения, приводящие к отклонению объема производства и занятости от потенциального уровня. Причины шоков

¹ См.: Основные показатели системы национальных счетов [Электронный ресурс] / Федерал. служба гос. статистики. М., 2005. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

в экономической жизни носят природный, социальный и экономический характер. Источники изменений можно разделить на международные и внутристрановые.

К международным источникам макроэкономической динамики относятся:

- изменения внешних ценовых параметров, например ссудного процента;
- изменения экономической активности в других странах (шоки экспорта, импорта, валютных курсов, изменения потоков капиталов);
- ценовые шоки (резкие повышения цен).

Внутристрановые факторы флуктуации можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам относятся:

- 1) демографические, связанные с рождаемостью и смертностью, имеющие долгосрочный характер и влияние;
- 2) природно-экологические, действующие как краткосрочно, так и долгосрочно;
- 3) технологические, обусловленные изменениями в технологии.

К внутренним факторам относятся:

1) эмиссия корпоративных ценных бумаг, представляющая собой механизм перераспределения части сбережений, свободных и целевых, от их собственников к наиболее эффективным на данный период пользователям. Следствием эмиссии является изменение курсов акций на рынке;

2) эмиссия государственных ценных бумаг, представляющая собой механизм перераспределения части сбережений, свободных и целевых, от их собственников к государству с целью покрытия дефицита государственного бюджета. В данном случае государственные ценные бумаги выступают как фактор вытеснения реальных инвестиций в краткосрочном аспекте, поскольку государство устанавливает доходность выше сложившейся на фондовом рынке. В долгосрочном периоде эффект вытеснения переносится с частных сбережений на частное потребление, т. е. ведет к повышению налогов. Это означает, что эмиссия государственных ценных бумаг может изменить пропорции текущих финансовых потоков и запасов, но не влияет на их дисконтированную ценность;

3) эмиссия денег как источник флуктуации в финансовом кругообороте, имеющая место при несоответствии предложения денег спросу на них. Последствия этого несоответствия зависят от того, являются выпускаемые деньги полноценными или символическими. Если деньги являются полноценными, то в качестве флуктуации выступает перераспределение запасов золота между государственной казной и остальными экономическими агентами. Эмиссия символических денег подавляет экономическую активность, может способствовать формированию инфляционных ожиданий.

8.3. Экономические циклы

В кругообороте благ нельзя исключить появления колебательных процессов, причиной которых могут быть сезонные колебания производства и потребления, технологические флуктуации. Следствием колебаний является *цикличность*, которую можно рассматривать как один из способов саморегулирования экономики. Все циклы имеют следующие характерные признаки:

- наличие колебаний уровня производства – смена роста производства (положительной динамики) спадом (отрицательной динамикой);

- периодичность, повторяемость колебаний;

- наличие в колебаниях повторяющейся единицы – цикла.

К одному циклу относится такая часть временной динамики производства, в которой движение экономики не повторяет себя. Повторение характерно для смежных колебаний.

Общим для любых циклов является наличие высшей и низшей точек, нисходящей и восходящей ветвей динамики производства (рис. 51). Нисходящую ветвь цикла называют *спадом* (*AB* – кризисное падение объемов производства), завершающимся точкой максимального спада – *депрессией* (точка *B*). Далее следует движение восходящей ветви к высшей точке цикла – *пику* (точка *D*). Эту часть цикла делят на фазы *оживления* (*BC*) и *подъема* (*CD*). Все фазы взаимосвязаны, но каждая выполняет свою функцию.

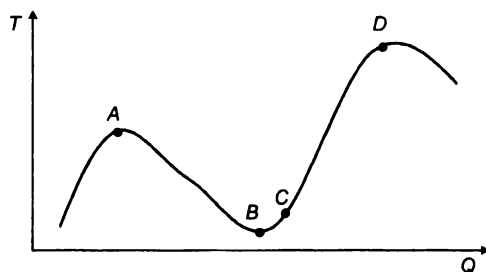


Рис. 51. Экономический цикл

В *фазе спада* на экономику обрушивается общее перепроизводство продукции, не находящей спроса и сбыта, т. е. товарное предложение превышает платежеспособный спрос. Перепроизводство оборачивается кризисом сначала в сфере обращения – на фондовом рынке, в кредитно-денежной системе, в торговле, а затем в сфере производства. Кризис восстанавливает соотношение между объемом производимых товаров и денежным спросом при сниженном уровне производства.

Фаза депрессии характеризуется низким уровнем деловой активности, массовыми банкротствами, высокой безработицей и т. п. Постепенно фирмы приспосабливаются на рынке к уменьшившемуся доходу и спросу, происходит рост производительности труда, а значит, снижение издержек и цен. Это влечет приток инвестиций, порождая эффект мультипликатора. В фазе депрессии происходит стабилизация ценовых ожиданий на фоне повышения ставки реального процента при сохраняющемся низком уровне реальной заработной платы. Так формируются «точки роста» очередного цикла. Депрессия переходит в оживление.

Фаза оживления характеризуется устойчивой тенденцией к повышению уровня производства, которая сопровождается оживлением спроса на потребительские товары, что способствует понижению процента и ведет к повышению реальных инвестиций. Объем произведенного продукта достигает уровня, соответствующего пику в предшествующем цикле. Это момент вхождения цикла в фазу подъема. На более высоком уровне повторяются процессы, характеризовавшие подъем предыдущего цикла.

В *фазе подъема* растут занятость, товарный спрос, норма процента, цены, расходы, сокращается безработица. Постепенно объемы производства опережают платежеспособный спрос, повышенный спрос на капитал при недостаточности финансовых сбережений ведет к росту процента, снижению инвестиций. Так закладывается основа для перехода к фазе кризиса.

Теория установила общую зависимость объема инвестиций от уровня ВВП. Увеличение массы инвестиционных товаров опирается на возрастание объема национального производства, наблюдается экономический рост. Когда чистые инвестиции отрицательны, в экономике наступает упадок производства. Таким образом, *эффект акселерации* состоит в следующем: *увеличение доходов, объема потребления (к данному году) сопряжено с намного большим возрастанием инвестиций.*

Акселератор – числовой множитель, показывающий, во сколько раз прирост годового потребительского спроса увеличивает спрос на производственные инвестиции. При повышении темпов роста потребительского спроса положительная акселерация вызывает либо постоянный, либо неравномерный экономический рост. При снижении темпов роста потребительского спроса отрицательная акселерация ведет к колебаниям, спадам.

Сегодня в общественном воспроизводстве сплетаются несколько параллельно осуществляющихся циклов, различных по структурированности и продолжительности. Наряду с короткими циклами Дж. Китчина выделяют среднесрочные циклы К. Жуглара и С. Кузнеца и «длинные волны» Н. Д. Кондратьева. «Длинные волны» предлагают считать общим движением, в русле которого существуют циклы Дж. Китчина, К. Жуглара, С. Кузнеца.

Циклы Дж. Китчина – краткосрочные циклы, представляющие собой колебания спроса и предложения на потребительском рынке. Их продолжительность – 2–4 года.

Циклы К. Жуглара – среднесрочные циклы, которые связаны со сроками службы средств труда и периодичностью их обновления. Их продолжительность – 8–12 лет.

Циклы С. Кузнец занимают промежуточное положение между «длинными волнами» и среднесрочными циклами. Их продолжительность – примерно 20 лет.

«Длинные волны» – это изменения темпов роста вокруг долговременных тенденций. Фазами «длинных волн» являются восстановление, длинный подъем, большой кризис. Продолжительность «длинных волн» составляет 40–50 лет.

В реальном воспроизводстве совмещаются разные циклы. Эти совмещенные циклы и волны образуют тот экономический или деловой цикл, с которым повседневно имеют дело все субъекты экономики. Основным фактором формирования цикличности является определенность массовых ожиданий, ведущая к одинаковому поведению экономических агентов.

В современной экономике фазы цикла стали сопровождаться инфляцией, что связано с демонетизацией денежного обращения. Спад производства в условиях инфляции называют *стагфляцией*, что влияет на уровень цен и ссудный процент, а значит, и на инвестиции. Современным циклам присущи структурные кризисы: энергетический, сырьевой, продовольственный, экологический.

На технический прогресс цикличность обновления активной части основного капитала оказывает противоречивое воздействие: с одной стороны, она способствует ускоренному исчезновению неконкурентоспособных технологий; с другой стороны, отсутствует устойчивость спроса на технологические нововведения.

Диагностика периодических колебаний, циклов экономической активности является важной практической задачей государства. Экономическая антициклическая политика государств развивалась как антикризисная, сочетающая в себе мероприятия фискальной и монетарной политики, меры прямого воздействия на пропорции воспроизводства.

Фискальная политика может быть либо поощрительной (экспансионистской) в период спада, либо сдерживающей (рестриктивной) в период подъема.

Экспансионистской монетарной политикой государства пользуются на нисходящей ветви цикла, рестриктивной – на восходящей.

Среди достоинств антициклической монетарной политики выделяют ее гибкость, мобильность: ссудный процент может быть изменен немедленно. Считается, что монетарная политика особенно действенна по отношению к инвестициям.

Экономическая необходимость подводит к прямому регулированию пропорций общественного воспроизводства, целевому их обеспечению инвестиционными интервенциями государства или же формированию гибкой структуры общественного производства, обеспечивающей приток инвестиций в самые передовые и прогрессивные отрасли.

8.4. Экономический рост

Экономический рост – развитие национального хозяйства, при котором увеличивается реальный национальный доход (реальный ВВП) или реальный доход на душу населения, который измеряется годовыми темпами роста ВНП.

Экономический рост определяется факторами:

- предложения;
- спроса;
- распределения.

Факторы предложения связаны с физической способностью экономики к росту (количество и качество природных и трудовых ресурсов; объем основного капитала; внедрение инноваций, развитие технологий, НТП). *Факторы спроса* обеспечивают полное использование расширяющегося объема ресурсов. *Факторы распределения* необходимы для более целесообразного использования возможностей экономического роста.

Различают два основных типа экономического роста:

- *интенсивный* (экономический рост осуществляется за счет улучшения использования факторов производства);
- *экстенсивный* (экономический рост происходит за счет увеличения количества вовлекаемых факторов).

Среди экономистов можно встретить сторонников и противников экономического роста. В пользу экономического роста приводят

следующие аргументы: он способствует росту уровня жизни и является единственным средством достижения равенства, не связан с экологическими проблемами. Противники утверждают, что экономический рост ведет к загрязнению окружающей среды, порождает среди людей неуверенность в завтрашнем дне, а современные проблемы – это проблемы распределения, а не производства.

Д. Медоузом была предложена концепция «нулевого экономического роста», согласно которой необходимы различные подходы к проблемам экономического роста в разных странах и регионах, а для экономически развитых стран, достигших высокого уровня благосостояния, оптимальным является обеспечение нулевого экономического роста.

Для исследования параметров и прогнозирования развития экономики используются модели экономического роста.

В кейнсианской концепции экономического роста важную роль играет соотношение текущих сбережений и ожидаемых инвестиций в долгосрочном периоде. Инструментом в решении этих проблем является *модель Харрода – Домара*, которая имеет следующий вид:

$$g = s \cdot \sigma,$$

где g – темп экономического роста;

σ – производительность капитала (коэффициент капиталоемкости);

s – доля сбережений в национальном доходе.

Темп экономического роста будет находиться на уровне исчисленного, если доля сбережений и коэффициент капиталоемкости будут неизменными.

Таким образом, для постоянного, равномерного роста необходимы обеспечение оптимального соотношения между сегодняшним приростом сбережений и ожидаемым приростом инвестиций, повышение текущего уровня частных и государственных инвестиций, обеспечение баланса спроса и предложения.

Однофакторная модель Харрода – Домара основывается на большом количестве допущений и имеет ограниченное применение. Например, коэффициент капиталоемкости в различных странах на

разных стадиях хозяйственного развития неодинаков. Также следует полнее учитывать технические условия, уровень квалификации рабочей силы, приоритеты роста, направления инвестиций.

Экономический рост, с точки зрения неоклассиков, может быть обеспечен вложениями в производственные факторы и их высокой производительностью. Рациональное соотношение между трудом и капиталом рассчитывается с помощью производственной функции.

Простейшая модель, получившая название *модели Кобба – Дугласа*, может быть выражена следующим образом:

$$Y = f(L, K),$$

где Y – объем национального дохода;

L – совокупные затраты труда;

K – вложенный капитал.

Согласно этой формуле при увеличении затрат труда и капитала на n процентов национальный доход возрастает также на n процентов.

Неоклассический подход получил развитие в *модели Солоу – Свана*, которая выявляет механизм взаимодействия сбережений, роста трудовых ресурсов и НТП. Модель состоит из следующих уравнений, характеризующих экономическую динамику:

- объем предложения на рынке товаров:

$$Y_t = f(K_t, L_t),$$

- спрос, предъявляемый частным сектором:

$$Y_t^d = C + I_t,$$

- условие равновесия:

$$I_t = s \cdot Y_t,$$

- условие полной занятости:

$$L_t = L_0 \cdot (1 + n)^t,$$

где Y_t – объем национального дохода;

L_t – совокупные затраты труда;

K_t – вложенный капитал;

t – показатель t -го года;

C – расходы на потребление домохозяйств;

I – инвестиции;
s – сбережения;
n – темп роста населения.

В последние годы Россия демонстрирует достаточно высокую динамику социально-экономического развития. В 2004 г. темп роста ВВП составил 107,1%; реальных располагаемых доходов населения – 107,8; оборота розничной торговли – 112,1; инвестиций в основной капитал – 110,9%¹. Однако такие темпы расширения экономического потенциала недостаточны для преодоления экономического отставания России от ведущих стран мира, решения задач социального развития, обеспечения национальной безопасности.

Экономический рост России обусловлен, с одной стороны, общей политической стабильностью, структурными и институциональными реформами, с другой – исключительно благоприятной внешне-экономической конъюнктурой на энергосырьевые товары и наращиванием экспорта энергоресурсов, что ограничивает темпы роста ВВП уровнем 4–5% в год. Негативным внутренним фактором экономического роста является ожидаемое сокращение численности населения начиная с 2007 г. на 4% к 2015 г.

Для поддержания устойчивых темпов роста на уровне 7% в год в 2005–2008 гг. правительство России считает необходимым *завершить формирование конкурентоспособной модели экономики, опирающейся на имеющиеся в стране глобальные преимущества и ресурсы развития*. К ним относят:

- научно-технический, кадровый и природный потенциал, составляющие сравнительные преимущества России в глобальной экономике;
- геоэкономические преимущества, связанные с положением России на постсоветском пространстве, развитыми торгово-экономическими связями с лидерами мировой экономики, масштабным транзитным потенциалом;

¹ См.: Проект Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005–2008 годы) [Электронный ресурс]. М., 2005. Режим доступа: <http://smb.economy.gov.ru>.

• значительный инвестиционный потенциал – валовые национальные сбережения, составляющие, по оценке, 31% ВВП (2004 г.).

Многие из мероприятий среднесрочной программы социально-экономического развития России дадут результат уже после 2010 г. Так, потенциальный эффект реализации стратегий развития оценивается в 1–1,5 п. п. роста ВВП в год в 2006–2010 гг. и до 3 п. п. в год в 2010–2015 гг.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем отличие ВВП от ВНП?
2. Как рассчитывается ВВП по доходам и по расходам?
3. Каковы основные причины цикличности экономического развития?
4. Как измеряется экономический рост? Каковы основные факторы экономического роста?

Глава 9. МОДЕЛИ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Ключевые понятия: совокупный спрос, совокупное предложение, совокупные расходы, «кейнсианский крест», мультипликатор, инфляционный разрыв, рецессионный разрыв, нейтральность денег, фискальная политика, налоги, кривая Лаффера, денежно-кредитная политика, политика «дорогих денег», политика «дешевых денег», социальная политика, государственный бюджет.

9.1. Совокупный спрос и совокупное предложение. Модель $AD - AS$

Совокупный спрос (AD) – спрос, предъявляемый всеми субъектами микроуровня на всех товарных рынках. Спрос на товары и услуги одновременно есть предложение денег. На характер функции совокупного спроса (рис. 52, *а*) влияют ценовые (эффект процентной ставки, эффект богатства, эффект импортных закупок) и неценовые (изменение в потребительских, инвестиционных и государственных расходах, чистом экспорте) факторы.

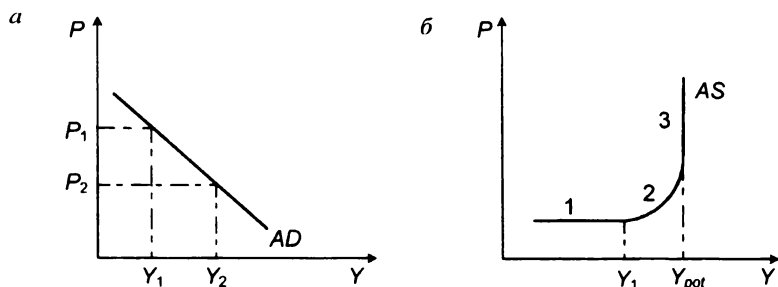


Рис. 52. Совокупный спрос (*а*) и совокупное предложение (*б*)

Совокупное предложение (AS) – предложение, которое осуществляют все экономические агенты на всех товарных рынках. Предложение товаров и услуг представляет собой одновременно спрос на

деньги. Кривая совокупного предложения (рис. 52, б) отличается от кривой предложения отдельного товара. Она состоит из трех отрезков: 1 – горизонтального (кейнсианского), 2 – восходящего (промежуточного) и 3 – вертикального (неоклассического). К ценовым факторам, влияющим на совокупное предложение, относятся количество товаров и услуг, уровень издержек на единицу продукции; к неценовым – цены на ресурсы, производительность факторов и правовые нормы.

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства (рис. 53).

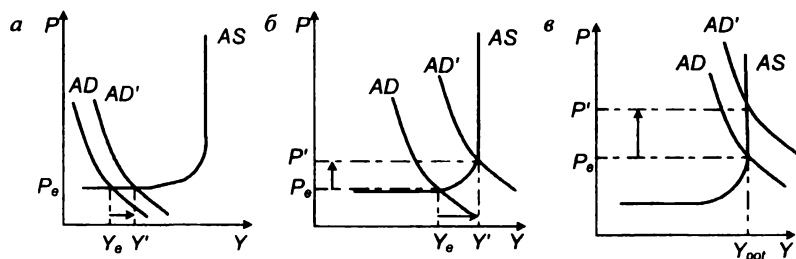


Рис. 53. Равновесие в модели $AD-AS$

Одним из основных условий равновесия национального рынка является пропорциональность между совокупным спросом и совокупным предложением. Движение к равновесному реальному объему национального продукта на кейнсианском отрезке совокупного предложения не сопровождается изменением уровня цен P : изменения совокупного спроса и предложения соответствуют полученным результатам (рис. 53, а). По мере вовлечения новых ресурсов в производство цены на них начинают расти, поэтому на промежуточном участке рост спроса ведет к росту производства и повышению уровня цен, вследствие чего действие мультипликатора будет ослабляться, так как часть любого прироста совокупного спроса будет уменьшаться или сводиться на нет инфляцией (рис. 53, б). Увеличение совокупного продукта на классическом участке практически невозможно в силу максимального использования производственных

возможностей и отсутствия резервов, поэтому наблюдается рост цен (рис. 53, в).

9.2. Кейнсианская макроэкономика. Мультипликатор и «кейнсианский крест»

Основными инструментами кейнсианского подхода *«совокупные расходы – ЧНП»* являются потребление, сбережение (см. п. 4.1) и инвестиции. Совокупные расходы включают в себя расходы домашних хозяйств на потребление, инвестиции предпринимателей, государственные расходы и чистый экспорт.

Инвестиции (I) – финансовые ресурсы, направляемые на расширение или реконструкцию производства, повышение качества продукции и услуг, повышение квалификации кадров и научные исследования.

Объем планируемых в национальной экономике инвестиций определяется уровнем процентной ставки (r) и имеет обратную от нее зависимость: чем ниже процентная ставка, тем больше будут вкладывать денежных средств предприниматели в расширение производства. Однако инвестиции определяются и рядом других факторов, прежде всего уровнем прибыли, налоговой политикой государства, развитием науки и техники и др.

Источником инвестиций являются сбережения, которые аккумулируются на финансовом рынке. Зависимость между инвестициями и сбережениями весьма неоднозначна в силу несовпадения субъектов сбережений и инвестиций и поэтому требует управления со стороны государства.

Государственные расходы (G) – расходы правительства с целью закупки товаров и осуществления трансфертных платежей, финансируемые за счет налогообложения. Используя государственные закупки, государство выполняет регулирующие функции, воздействуя на спрос на товарных рынках, в то время как трансфертные платежи, представляя собой безвозмездную передачу дохода из государственного бюджета нуждающимся членам общества (безработным, малоимущим и др.), направлены на выполнение социальных функций в экономике.

Чистый экспорт (NEx) рассчитывается как разница стоимостей ввозимых и вывозимых товаров за определенный период времени и представляет собой спрос зарубежных стран на товары национальной экономики.

Любой компонент совокупных расходов, изменяясь, приводит к более мощному изменению совокупных доходов. Коэффициент, который показывает величину суммарных изменений национального дохода, отнесенную к величине начального импульса, называется **мультипликатором**. Происхождение мультипликативного эффекта обусловлено спецификой взаимосвязи между величиной располагаемого дохода и объемом потребления, а именно предельной склонностью к потреблению (*MPC*):

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}$$

Модель мультипликатора позволяет определить при прочих равных условиях изменение ЧНП при изменении инвестиций. Обратные последствия мультипликативного эффекта – «парадокс бережливости» (попытки общества больше сберегать) – могут фактически привести к снижению сбережений.

Равновесие экономической системы определяется как равенство совокупных расходов и ЧНП (рис. 54). Луч с углом наклона 45° $Y = E$ показывает все точки, для которых это условие выполняется (линия равенства). В точке *A* линия совокупного спроса пересекает линию равенства, т. е. расходы равны доходам – экономика находится в равновесии.

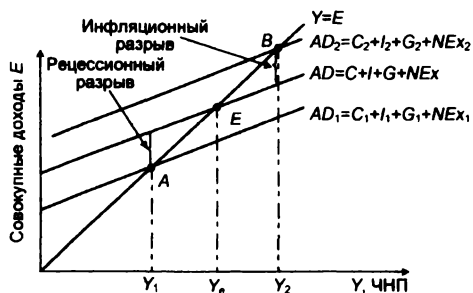


Рис. 54. «Кейнсианский крест»

Если совокупные расходы увеличиваются, то линия совокупного спроса переместится вверх, а равновесие установится в точке *E*. Рост расходов приводит к большему приросту дохода в сравнении с исходным, поскольку действует мультипликативный эффект. Однако как бы ни был привлекателен рост ЧНП, он также имеет границы. В качестве границы выступает потенциальный ЧНП, достигаемый при полной занятости всех видов ресурсов в производстве.

Если равновесный ЧНП меньше ЧНП полной занятости ($Y_1 < Y_e$), в экономике происходит увеличение запасов, падение прибыли и уменьшение объемов производства, занятости и доходов – **рецессионный разрыв**.

Если равновесный ЧНП больше ЧНП полной занятости ($Y_2 > Y_e$), в экономике происходит сокращение запасов, повышаются цены в условиях, когда предприятия не в состоянии увеличить объемы производства, занятости и доходов, – **инфляционный разрыв**.

Для преодоления негативных последствий влияния совокупного спроса на экономическое развитие государство должно проводить налогово-бюджетную и денежно-кредитную политику: в случае рецессионного разрыва – стимулирующую, направленную на увеличение совокупного спроса; при инфляционном разрыве – сдерживающую, направленную на сокращение совокупного спроса.

9.3. Модель *IS – LM*

Модель *IS – LM* является более сложной и реалистичной моделью общего экономического равновесия, поскольку включает в себя рассмотрение товарного и денежного рынков. Модель показывает, каким образом взаимодействие между этими рынками формирует совокупный спрос. Ставка процента оказывает влияние как на инвестиции, так и на спрос на деньги, именно эта переменная связывает две части модели *IS – LM*.

Кривая *IS* (сбережения – инвестиции) отображает ситуацию на рынке товаров и услуг (рис. 55). Она отражает обратную связь между доходом и ставкой процента и имеет отрицательный наклон: более высокий уровень дохода означает более высокий уровень сбереже-

ний, а значит, более низкую равновесную ставку процента. Фактором, влияющим на кривую IS , является налогово-бюджетная политика.

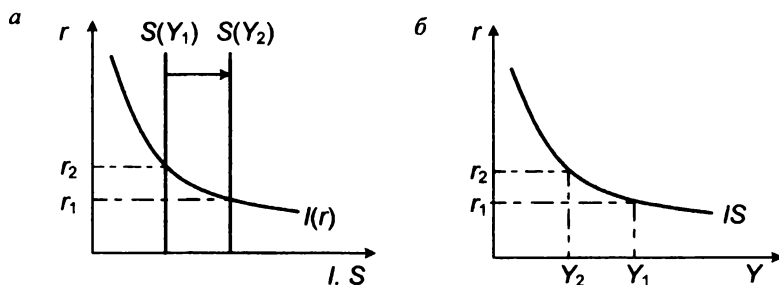


Рис. 55. Рынок кредитных ресурсов (а) и кривая IS (б)

Кривая LM (ликвидность – деньги) отображает соотношение между уровнем дохода и ставкой процента, при которых спрос на запасы денежных средств (ликвидность L) и предложение денег (M) равны (рис. 56). Кривая LM имеет положительный наклон, поскольку, чем выше уровень дохода, тем выше ставка процента. Фактором, влияющим на кривую LM , является денежно-кредитная политика государства.

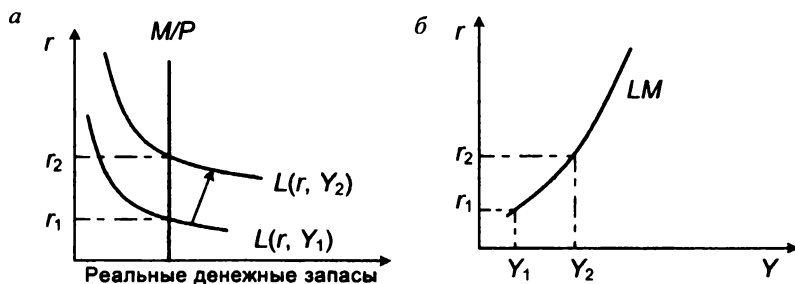


Рис. 56. Рынок реальных денежных средств (а) и кривая LM (б)

Макроэкономическое равновесие в модели $IS - LM$ (рис. 57) – это точка, в которой кривые пересекаются (точка E). Она определяет ставку процента r_0 и уровень национального дохода Y_0 , которые удовлетворяют условию равновесия товарного и денежного рынков. Эта модель

используется для анализа воздействия на национальный доход краткосрочных изменений фискальной и денежно-кредитной политики.

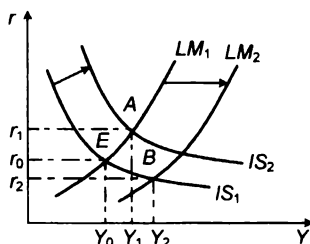


Рис. 57. Модель $IS - LM$

Последствия денежно-кредитной политики: увеличение предложения денег сдвигает кривую LM вправо ($LM_1 \rightarrow LM_2$), равновесие перемещается из точки E в точку B , в результате ставка процента понижается с r_0 до r_2 , уровень национального дохода повышается с Y_0 до Y_2 .

Последствия фискальной политики: увеличение государственных расходов сдвигает кривую IS вправо ($IS_1 \rightarrow IS_2$), равновесие перемещается из точки E в точку A , в результате повышаются ставка процента с r_0 до r_1 и уровень национального дохода с Y_0 до Y_1 .

9.4. Налогово-бюджетная политика государства

Налогово-бюджетная (фискальная) политика – это совокупность методов воздействия государственных органов на экономических субъектов, включающая формирование и использование средств государственного бюджета, регулирование правительственных расходов и параметров системы налогообложения. Основной целью фискальной политики является обеспечение стабильности развития, стремление к обеспечению полной занятости без инфляции. Она включает в себя финансовую, бюджетную и налоговую политику.

Важным параметром фискальной политики является *бюджет полной занятости*, который показывает, каковы были бы федеральные бюджетные излишки или дефициты, если бы экономика функционировала при полной занятости на протяжении года. Именно

с бюджетом полной занятости следует сравнивать фактический бюджет данного периода, так как сравнение между собой фактических бюджетов по годам не дает возможности оценить фискальное положение правительства, т. е. то, насколько правильно оно манипулировало налогами и расходами.

Выделяют следующие виды фискальной политики:

- по методам осуществления:

- *дискреционную*: государство сознательно манипулирует налоговой системой и государственными расходами с целью изменения объема национального производства и занятости, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста;

- *недискреционную* (встроенных стабилизаторов): государство не меняет налоговую систему и государственные расходы, а чистые налоговые поступления варьируют пропорционально уровню ЧНП, т. е. в течение спада в государственном бюджете автоматически формируется дефицит, оказывающий стабилизирующее влияние на экономику. Встроенная стабильность сглаживает, но не исправляет нежелательные изменения в ЧНП. Ее основу составляют налоговые ставки;

- по фазам цикла:

- *стимулирующую*, осуществляемую с целью преодоления спада и предполагающую увеличение государственных расходов и снижение налогов;

- *сдерживающую*, призванную ограничить циклический подъем и предполагающую сокращение государственных расходов и увеличение налогов.

Важнейший элемент фискальной политики – *налоговая система* – представляет собой совокупность взимаемых в государстве налогов, а также форм и методов их построения.

Налоги – обязательные платежи, взимаемые государством с плательщиков в порядке и на условиях, определенных законодательными актами. Объект, с которого взимается налог, называется *налоговой базой*. Она включает доходы, имущество, виды деятельности и другие объекты.

Налоги подразделяют на *прямые* (налоги, взимаемые государством непосредственно с доходов и имущества) и *косвенные* (налоги на товары и услуги, которые частично или полностью переносятся на цену этих товаров или услуг). По степени пропорциональности к налогооблагаемой базе выделяют пропорциональные, прогрессивные, регрессивные налоги.

Основными функциями налогов являются:

- *фискальная* – обеспечение финансирования государственных расходов;
- *распределительная* – перераспределение финансовых ресурсов;
- *регулирующая* – государственное регулирование экономики путем установления системы налогообложения.

Налоги как средство государственного регулирования оказывают влияние на формирование отраслевой и региональной структуры хозяйства, на хозяйственный цикл, капиталовложения, цены, внешне-экономические связи и др.

Выбор и изменение налоговой системы относятся исключительно к компетенции государства. П. Самуэльсон выделяет четыре основных принципа построения налоговой системы: выгодность, пожертвование, справедливость и оптимальность.

К современным принципам налогообложения относят дифференциацию налоговой ставки, однократный характер налогообложения, обязательность и неотвратимость уплаты налогов.

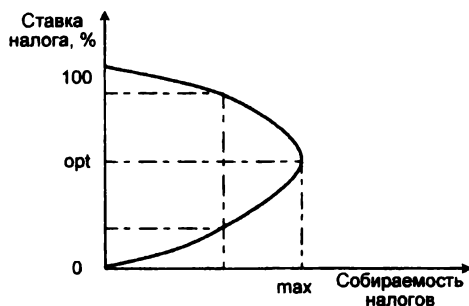


Рис. 58. Кривая Лаффера

Зависимость налоговых поступлений от величины налоговой ставки называется *кривой Лаффера* (рис. 58): увеличение государственных доходов за счет роста налоговых ставок ведет к уменьшению налоговых поступлений в государственный бюджет.

9.5. Государственный бюджет

Экономическим инструментом распределения и перераспределения ВВП являются государственные финансы. В экономической теории финансы рассматриваются как система экономических отношений между государством и частным сектором и другими государствами. Сущность и роль государственных финансов в жизни общества проявляются в их функциях:

- *мобилизационной* (поступление средств для государственных нужд);
- *распределительной* (перемещение доходов от производителей в иные сферы хозяйства);
- *контрольной* (контроль за использованием государственных средств и уплатой налогов).

Основным звеном финансовой системы является государственный бюджет, через который проходит основная часть государственных доходов и расходов. *Государственный бюджет* представляет собой годовой план государственных расходов и источников их покрытия, состоит из центрального и местных бюджетов. Свод бюджетов всех уровней на территории государства называют консолидированным бюджетом. Он позволяет получить полное представление о всех доходах и расходах региона или страны в целом, служит для аналитических и статистических целей. Сбалансированный государственный бюджет предполагает равенство доходов и расходов.

Расширенный бюджет включает в себя государственный бюджет и внебюджетные фонды. *Внебюджетные фонды* – денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в государственный бюджет. Внебюджетные фонды создаются за счет специальных (целевых) налогов, займов, субсидий из бюджета. К ним относятся фонды государственного социального страхования, различные целевые фонды и фонды государственных учреждений.

Доходная часть государственного бюджета формируется за счет налоговых платежей и доходов, получаемых государством от различной деятельности.

Расходная часть государственного бюджета включает ассигнования на социальные нужды, поддержание обороноспособности страны, развитие инфраструктуры и предприятий государственного сектора, а также на содержание управленческих органов и платежи по государственному долгу. Структура расходной части бюджета зависит от ориентации государственной политики.

Структура бюджетных расходов и доходов и удельный вес отдельных статей в государственном бюджете стран с рыночной экономикой представлены в табл. 8.

Таблица 8

Структура государственного бюджета

Расходы	Удельный вес, %	Доходы	Удельный вес, %
Затраты на социальные услуги: здравоохранение, образование, социальные пособия	40–50	Налоги	75–85
Затраты на хозяйственные нужды: капиталовложения в инфраструктуру, расходы на осуществление государственных программ	10–20	Неналоговые поступления: доходы от государственной собственности, государственной торговли	5–8
Расходы на вооружение и материальное обеспечение внешней политики	10–20	Взносы в государственные внебюджетные фонды	10–12
Административно-управленческие расходы: содержание правительственных органов, полиции, юстиции и пр.	5–10		
Платежи по государственному долгу	7–8		

Действенность бюджетной политики зависит от относительных размеров (доли в ВВП), структуры и эффективности использования государственных расходов.

Полное покрытие расходов доходами и образование остатка средств, т. е. превышение доходов над расходами государственного бюджета, – это *профицит бюджета*. Образовавшийся остаток правительство может использовать при непредвиденных обстоятельствах, для досрочных выплат или перевести его в доход бюджета следующего года.

Превышение расходов над доходами ведет к образованию *бюджетного дефицита*. Дефицит бюджета может быть разделен на структурный и циклический. Структурный дефицит представляет собой разность между доходами при естественном уровне безработицы и текущими государственными расходами и отражает степень воздействия государства на экономику. Разность между реально наблюдаемым и структурным дефицитом называют циклическим дефицитом. Он вызывается спадом экономической конъюнктуры и является следствием действия политики встроенных стабилизаторов.

Политика в отношении государственного бюджета закрепляется законодательно, т. е. законом определяется, может ли правительство проводить политику дефицитного, профицитного или сбалансированного бюджета. И, несмотря на привлекательность политики сбалансированного бюджета, она дает меньше возможностей для оказания на экономику стимулирующего действия путем увеличения государственных расходов.

Динамика дефицитов и профицитов государственного бюджета России представлена в табл. 9.

Бюджетный дефицит может покрываться путем дополнительной эмиссии денег или за счет государственных займов – внутренних и внешних. Они осуществляются в виде продажи государственных ценных бумаг и получения кредитов банков.

Задолженность правительственных органов превращается в *государственный долг*. В различных странах он растет разными темпами. Превышение государственного долга над ВВП более чем в 2,5 раза считается опасным для стабильности экономики.

Таблица 9

Исполнение доходов и расходов федерального бюджета, % от ВВП¹

Показатели	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*	2006**
Доходы	11,3	12,9	15,4	17,6	20,1	19,4	20,5	19,2	20,7
Расходы	14,5	14,0	13,1	14,7	18,7	17,7	16,1	18,1	17,5
Дефицит (-)/ Профицит (+)	-3,2	-1,1	2,4	2,9	1,4	1,7	4,4	1,1	3,2

* По Закону «О федеральном бюджете на 2005 г.».

** По проекту Закона «О федеральном бюджете на 2006 г.».

По данным Правительства РФ², объем государственного долга Российской Федерации сокращается: в 2004 г. он составил 3944,77 млрд р. (23,5% ВВП), в 2005 г. – 3377,53 млрд р. (16,1%), в 2006 г. – 3415,84 млрд р. (14,0%). Однако при сокращении внешнего долга с 3166,3 млрд р. (18,9% ВВП) в 2004 г. до 2272,6 млрд р. (9,3% ВВП) в 2006 г. наблюдается рост внутреннего долга России до 1143,24 млрд р. в 2006 г.

Можно выделить несколько путей покрытия внешнего долга страны:

- 1) выплата долгов за счет золотовалютных резервов;
- 2) консолидация внешнего долга (превращение краткосрочной и среднесрочной задолженности в долгосрочную, т. е. перенос предстоящих в скором времени платежей на отдаленное будущее);
- 3) сокращение размеров внешнего долга путем превращения его в долгосрочные иностранные инвестиции (например, участие в капитале);
- 4) кредитование страны международными финансовыми институтами.

¹ См.: Россия в цифрах – 2005 г.² См.: О проекте Федерального закона «О федеральном бюджете на 2006 г.» [Электронный ресурс]. М., 2005. Режим доступа: // <http://www.government.ru>.

9.6. Денежно-кредитная политика государства

Денежно-кредитная политика (ее цели и инструменты рассмотрены в п.7.5) призвана способствовать установлению в экономике общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции. Совокупность мероприятий денежной политики (регулирует изменение денежной массы) и кредитной политики (нацелена на регулирование объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей рынка ссудных капиталов) получила название *денежно-кредитной политики*. Выделяют два основных типа денежно-кредитной политики:

1. *Политика «дешевых денег»* направлена на увеличение денежного предложения и стимулирование кредита (*кредитная экспансия*). С этой целью в определенной комбинации предпринимаются следующие действия: покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке, понижение резервной нормы или учетной ставки. В результате возрастут свободные резервы коммерческих банков, которые являются основой увеличения денежного предложения. Увеличение количества денег понизит процентную ставку, вызывая рост инвестиций и ЧНП.

2. *Политика «дорогих денег»* направлена на сдерживание и ограничение денежного предложения и кредита (*кредитная рестрикция*), т. е. она понижает доступность кредита и увеличивает его издержки. Предпринимаются следующие действия: продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке, увеличение резервной нормы или повышение учетной ставки. В результате коммерческие банки будут сокращать текущие счета, воздерживаясь от выдачи новых ссуд, после того как старые будут выплачены. Денежное предложение сократится, вызывая повышение процентной ставки, что, в свою очередь, уменьшит объем инвестиций, совокупные расходы и ЧНП.

Итак, если равновесному ЧНП сопутствует значительная безработица и недоиспользование мощностей, необходимо расширять предложение денег – проводить политику «дешевых денег». Если же равновесный ЧНП порождает инфляцию спроса, то эффективна политика «дорогих денег» – снижение предложения денег. В реальной

жизни эффективность денежно-кредитной политики снижается. Это может происходить в следующих случаях:

1) если избыточные резервы, появляющиеся в результате проведения политики «дешевых денег», не могут использоваться банками для расширения предложения денег;

2) если изменение денежного предложения может быть частично компенсировано изменением скорости обращения денег ($MV = PY$);

3) если спрос на деньги эластичнее спроса на инвестиции, что может привести к ослаблению монетарной политики.

Таким образом, необходимо различать краткосрочные и долгосрочные результаты денежно-кредитной политики. Существует два взгляда на роль монетарной политики в краткосрочном и долгосрочном периодах:

- *нейтральность денег* (кейнсианство): заработная плата и цены – негибкие инструменты, поэтому в долгосрочном периоде рост ВВП за счет роста денежной массы приведет к инфляции;

- *супернейтральность денег* (монетаризм): заработная плата и цены – гибкие инструменты, а значит, денежная масса способна контролировать инфляцию и в краткосрочном, и в долгосрочном периоде.

Главными особенностями техники денежно-кредитного регулирования, которое осуществляется в соответствии с некейнсианскими рекомендациями, являются: изменение официальной учетной ставки центрального банка; ужесточение или ослабление прямого ограничения объема банковских ссуд в зависимости от размеров совокупного спроса и занятости, уровня валютного курса, масштабов инфляции; использование операций с государственными облигациями преимущественно для стабилизации их курсов и понижения цены государственного кредита.

Принципиальное отличие техники денежно-кредитного контроля на основе монетаристского подхода состоит во введении количественных ориентиров регулирования. Такими показателями могут быть совокупная денежная масса и ее агрегаты. При изменении этих показателей изменяется направление денежно-кредитной политики.

В последнее время государственные органы стран с рыночной экономикой используют политику развития конкуренции в банковской сфере. В рамках этой политики находятся действия по либерализации внутренних и международных финансовых рынков, отмене контроля над процентными ставками и ряда ограничений для банков на проведение сделок на рынках ценных бумаг.

9.7. Социальная политика государства

Одним из важнейших направлений государственного регулирования экономики является решение социальных проблем – **социальная политика**. Необходимость формирования социальной политики обусловлена тем, что функционирование рыночного механизма не гарантирует необходимый минимальный уровень благосостояния всем гражданам, на который они имеют право. Основными направлениями социальной политики являются:

- гарантирование членам общества минимального дохода;
- поддержание и развитие способностей членов общества;
- обеспечение членов общества приемлемым уровнем социальных услуг.

Существует взаимосвязь между социальной политикой и уровнем экономического развития общества. С одной стороны, социальная политика определяется экономическими ресурсами, которые государство может направлять на ее осуществление; с другой стороны, целенаправленная социальная политика обеспечивает условия для возрастания и реализации инновационного потенциала трудящихся.

Социальная политика государства осуществляется посредством социальной защиты и социальных гарантий. *Социальные гарантии* – система обязательств государства по удовлетворению необходимых потребностей населения, включающая в себя гарантии общедоступности образования и права на труд. *Социальная защита* предполагает систему мер по обеспечению материального и социального положения населения и включает в себя поддержку беднейших слоев населения, подготовку к квалифицированному труду, обеспечение возможности трудиться и регулирование занятости.

К основным принципам социальной политики относятся дифференцированный подход, интегрированность и многоуровневость системы социальной защищенности, взаимосвязь с производством.

В качестве инструментов социальной политики выступают:

- *социальные трансферты* – система мер денежной или натуральной помощи малоимущим, не связанной с их участием в хозяйственной деятельности в настоящее время или в прошлом. Целью социальных трансфертов является выравнивание доходов в обществе и обеспечение социальной стабильности;

- *установление минимальной оплаты труда* (ставки оплаты труда за 1 ч работы). Например, минимальная почасовая оплата труда в США с 1997 г. составляет 5,15 долл., в Великобритании – 3,60 фунтов стерлингов, в России с 1991 г. также действует периодически пересматриваемый минимальный размер оплаты труда (МРОТ). С 1 мая 2006 г. он составляет 1100 р.;

- *индексация* – увеличение номинальных доходов в зависимости от роста цен. Как правило, индексация распространяется на меньшую часть трудоспособного населения (около 10%) и используется для поддержания уровня жизни людей с фиксированными доходами (пенсионеров, работников бюджетной сферы и др.);

- *величина прожиточного минимума* – социальный минимум средств, необходимый для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека. В России прожиточный минимум определяется законодательно и представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы.

Существуют две точки зрения на экономическую эффективность социальной политики. Сторонники либерализма считают, что любое социальное вмешательство снижает эффективность рыночной экономики, поскольку социальное обеспечение безработных способствует развитию иждивенческих отношений и требует издержек на содержание управленческого аппарата.

Сторонники социальной экономики считают, что социальная политика способствует развитию рынка труда, сглаживает в кризисные периоды социальную напряженность, влияет на инвестиционный климат.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое мультипликатор? Какова его роль в экономическом анализе?
2. Какие функции выполняет государство в экономике?
3. Какие меры фискальной и денежно-кредитной политики примет государство в период спада производства? Поясните ответ.
4. Какое воздействие на экономику страны оказывают налоги?

Часть 4

МИРОВАЯ И ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Глава 10. ОСНОВНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И ИНСТИТУТЫ

Ключевые понятия: закрытая и открытая экономика, принцип сравнительных преимуществ, экспорт, импорт, протекционизм, таможенный тариф, квота, демпинг, экспортные субсидии, фритрейдерство, миграция, портфельные и прямые инвестиции, валютный курс, ревальвация, девальвация, паритет покупательной способности, фиксированный и плавающий валютный курс, платежный баланс.

10.1. Международное разделение труда

Экономика, которая не экспортирует и не импортирует товары и услуги, т. е. не принимает участия в международной торговле, называется *закрытой экономикой*. Она представляет собой такую систему, в которой все деловые операции и сделки осуществляются внутри страны с использованием национальной валюты. В реальной действительности закрытых экономик в мире не существует.

Открытая экономика может пониматься, с одной стороны, как звено мировой экономики, а с другой стороны, как экономика, в которой значительная доля товаров и услуг продается и покупается на мировом рынке. Степень открытости экономики зависит от объемов внешней торговли страны, а также от внешней политики правительства.

Международное разделение труда представляет собой специализацию отдельных стран на производстве конкретных товаров. Различают *производственное* и *региональное* международное разделение труда. В результате первого направления возникает производственная специализация. Второе направление предполагает специализацию отдельных стран или их групп на производстве продукции, традиционной для данного региона.

Оборотной стороной международного разделения труда является *международная кооперация*. Концентрация производства в одной стране или в группе стран, которая происходит под воздействием специализации, выгодна только в том случае, когда есть постоянные покупатели товаров и услуг. Постепенно между странами-производителями и странами-покупателями устанавливаются постоянные связи по обмену специализированными товарами. Такие связи и образуют международную кооперацию. На развитие международного разделения труда и кооперации оказывают влияние существующие естественные или приобретенные преимущества.

К естественным преимуществам относятся запасы природных ресурсов в стране, особые природно-климатические условия, избыток населения в стране; к приобретенным преимуществам – высококвалифицированные кадры и проведение научных исследований, инвестиционный климат.

Реализация преимуществ международного разделения труда происходит в процессе обмена национальными продуктами за счет получения дополнительной прибыли в виде разницы между национальной и мировой ценами товара или в виде экономии внутренних затрат при отказе от национального производства товаров, которые значительно дешевле на мировом рынке.

10.2. Теории международной торговли

Первыми обратили внимание на проблемы внешней торговли и ее значимость для экономического развития стран меркантилисты. Взаимозависимость внешней торговли и экономического развития страны впервые была рассмотрена в трудах представителей классической школы политической экономии.

А. Смит перенес на международную торговлю *принцип абсолютного преимущества*: целесообразно специализироваться на выпуске того блага, издержки на производство которого наименьшие.

Д. Рикардо создал *теорию сравнительных преимуществ*: стране выгоднее производить те товары, в производстве которых она доби-

лась большей эффективностью, и экспортировать их в обмен на товары, по которым ее относительное преимущество минимально.

Теория сравнительных преимуществ доказывает, что любая страна, участвующая в международном разделении труда, получает определенную выгоду. В современных условиях сравнительные преимущества определяются через альтернативные издержки.

Развитие теории сравнительных преимуществ привело к созданию *теории Хекшера – Олина*. В этой модели факторы, определяющие международное разделение труда, связываются не только с природно-естественными условиями производства в стране, но и с условиями, созданными в процессе развития производства. Это определяет действие **закона пропорциональности факторов**: *каждая страна специализируется на производстве того товара, для которого у нее имеются большие необходимых факторов.*

10.3. Мировая торговля. Протекционизм и фритредерство

Международная торговля – форма международных экономических отношений, основу которой составляет обмен товарами и услугами между странами, включающий экспорт и импорт.

Экспорт – это продажа и вывоз товаров за границу, **импорт** – покупка и ввоз товаров из-за рубежа. Разность стоимостных оценок экспорта и импорта образует торговое сальдо, а сумма этих оценок является *внешнеторговым оборотом*. Страны-участницы международного обмена должны иметь экспортные ресурсы, средства оплаты импорта и развитую внешнеторговую инфраструктуру.

В структуре мировой торговли можно выделить три типа рынков:

- рынок сырья и трудоемких товаров;
- рынок готовых товаров;
- рынок высокотехнологичных товаров.

Мировой рынок характеризуется спросом и предложением, рыночным равновесием и равновесной мировой ценой. На состояние мирового рынка оказывают влияние возникновение новых потребностей, новые технологические связи, новые организационные формы сотрудничества, новые методы конкуренции.

Внешнеторговый оборот России в условиях развития рыночной экономики растет. Так, в 1998 г. внешнеторговый оборот составил 114,9 млрд долл., в 2001 г. – 141,850 млрд долл., в 2003 г. – 191,0 млрд долл., в 2004 г. – 257,19 млрд долл. Экспорт товаров из России увеличился в 2004 г. относительно 2003 г. на 35,0% (до 183,45 млрд долл.), импорт возрос на 26,6% (до 96,3 млрд долл.)¹.

По данным 2005 г. в товарной структуре экспорта преобладали топливно-энергетические товары (61,8% от общего объема экспорта России), черные металлы и изделия из них (10,6%), цветные металлы и изделия из них (6,2%), машины и оборудование (5,0%). Среди импортируемых товаров преобладали машины и оборудование (41,4%), продовольственные товары и сырье для их производства (18,8%), продукция химической и связанной с ней отраслей (17,2%), черные металлы и изделия из них (5,9%)².

Особенностью развития современного мирового рынка является создание крупных региональных торговых блоков: Европейского союза (ЕС), Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и др.

Положение отдельных субъектов мирового рынка связано с торговой политикой государства, на которую оказывает влияние конкуренция, изменение структуры международного товарооборота, развитие НТП.

Внешнеторговая политика – комплекс мер, используемых государством для регулирования торговых связей и отношений с другими странами. Хотя эти меры направлены на торговлю, они влияют на производителей и потребителей внутри страны. Различают два типа внешнеторговой политики: протекционизм и фритредерство.

Протекционистская политика – это экономическая политика государства, нацеленная на поддержку национальной экономики. Основные инструменты протекционизма – тарифные и нетарифные барьеры.

¹ См.: Россия в цифрах – 2005 г.

² См.: Там же.

К тарифным барьерам относятся таможенные пошлины. *Таможенная пошлина* – государственный денежный сбор, который уплачивается с товаров, ценностей, имущества, пропускаемых через границу страны. Различают импортные, экспортные и транзитные таможенные пошлины. Наиболее распространенными являются импортные пошлины. Основными функциями таможенных тарифов являются регулирование товарных потоков и защита национальных производителей, фискальная функция.

В протекционистской политике широко применяются нетарифные барьеры – комплекс прямых или косвенных ограничений отдельных направлений внешнеэкономической деятельности при использовании экономических, политических и административных методов.

Наиболее часто во всех странах применяются следующие методы:

1) *установление квоты* на экспорт или импорт товаров – количественное ограничение ввоза (вывоза) товаров. В пределах этих квот внешнеторговые операции осуществляются свободно, но за пределами установленных квот торговля данными товарами запрещается;

2) *лицензирование*, заключающееся в получении разрешения правительственных органов на осуществление внешнеэкономических операций с определенными группами товаров;

3) *установление государственной монополии* на право торговли отдельными товарами, группами товаров и на предоставление услуг.

Помимо прямых методов воздействия на международную торговлю существуют косвенные меры, к которым относятся национальная налоговая политика, система национальных транспортных тарифов, национальные стандарты.

Значительную роль в поддержке национального производства играет стимулирование экспорта. Это могут быть экспортные субсидии: прямые дотации или компенсации разницы в стоимости перевозки экспортерам; государственное страхование экспортируемой продукции; налоговые льготы.

Демпинг – международная дискриминация в ценах, при которой экспортирующая фирма продает свой товар на зарубежном рынке дешевле, чем на отечественном.

Таможенный союз – зоны свободной торговли для определенной группы стран, когда импорт из третьих стран ограничен. Зоны свободной торговли предусматривают протекционистские меры в международной торговле.

Второй вид внешней торговой политики – *фритредерство* – строится на невмешательстве государства во внешнюю торговлю. Считается, что фритредерство более полно реализует на практике теорию сравнительных преимуществ, способствует эффективному распределению ресурсов в мировом хозяйстве, стимулирует конкуренцию между производителями различных стран.

10.4. Миграция рабочей силы

Международная миграция рабочей силы – это перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую. Она включает два встречных потока: эмиграцию и иммиграцию. *Эмиграция* – выезд населения страны за границу, *иммиграция* – въезд населения других стран на территорию данной страны. Эти потоки трудовых ресурсов формируют международный рынок труда.

Основными причинами миграции являются экономические: безработица, повышение доходов и уровня жизни и т. п., а также политические, религиозные, расовые, национальные, семейные и др.

Основные миграционные потоки:

- из развивающихся в промышленно развитые страны;
- между промышленно развитыми странами;
- между развивающимися странами;
- из развитых в развивающиеся страны (миграция высококвалифицированных рабочих, специалистов и научных работников).

Главными характерными чертами современной международной миграции рабочей силы являются трудовая миграция (перемещения в поисках работы), рост объемов международной миграции рабочей силы, высокая доля квалифицированных специалистов и ученых в общей численности мигрирующих трудовых ресурсов, усиление масштабов нелегальной миграции и вынужденного переселения.

Общэкономический анализ миграционных потоков позволяет сделать следующие выводы: принимающая страна выигрывает и за счет изменений на рынке рабочей силы (снижение затрат на производство), и за счет положительного влияния на государственный бюджет, выигрывают и сами мигранты; страна эмиграции теряет за счет влияния обоих факторов.

10.5. Международное движение капитала

Современные экономические отношения в системе всемирного хозяйства проявляются и в международном движении капитала. В настоящее время происходит перекрестное перемещение капитала между странами. Экспорт может осуществляться при нехватке капитала внутри страны, а импорт может привести к вытеснению национального капитала иностранным.

Главными причинами вывоза капитала являются избыток капитала, высокая доходность, стабильная политическая обстановка или благоприятный инвестиционный климат, возможность монополизировать местный рынок. Основные причины «бегства капиталов» – нестабильность экономики и необходимость «отмывания» незаконно приобретенных средств. Вывоз капитала может осуществляться в двух формах: предпринимательского и ссудного капитала.

Предпринимательский капитал вывозится в виде прямых и портфельных инвестиций. **Прямые инвестиции** – это вложения капитала, предусматривающие возможность собственного производства или покупки контрольного пакета акций местных компаний. **Портфельные инвестиции** – это вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающее возможности контроля над производством. Основным отличием портфельных инвестиций является их ликвидность. На движение портфельных инвестиций большое влияние оказывает разница в ставках дохода, выплачиваемая по ценным бумагам в разных странах.

Ссудный капитал вывозится в качестве займов, кредитов, приносящих ссудный процент. Это могут быть международные кредиты или экономическая помощь. Рынок международных кредитов образо-

ван денежным рынком и рынком капиталов, особая роль на котором отводится международным финансовым институтам.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) – специализированное учреждение ООН; международный инвестиционный институт. Создан в 1944 г. Основная цель деятельности МБРР – действовать странам-участницам в развитии их экономики посредством предоставления долгосрочных займов и кредитов. Членами МБРР могут быть только страны, вступившие в Международный валютный фонд.

Международный валютный фонд (МВФ) – специализированное учреждение ООН; международная экономическая организация, регулирующая валютные отношения между странами – членами фонда и предоставляющая им кредиты. Создан в 1944 г. Капитал МВФ образуется из собственных средств и взносов стран-членов в соответствии с устанавливаемой для каждой страны квотой, которая определяется с учетом ее экономического потенциала и места в международной торговле. В настоящее время деятельность МВФ ориентирована на решение валютно-финансовых проблем на международном уровне и на уровне страны. Экономическая помощь оказывается в основном развивающимся странам для достижения определенных экономических и политических целей бесплатно или в виде льготных кредитов.

В вывозе капитала различают межгосударственный обмен (макроуровень) и движение капитала по внутрикорпорационным каналам (микроуровень).

Интернационализация производства привела к развитию *транснационального капитала*, когда обмен инвестициями между развитыми странами идет в основном в рамках развития *транснациональных корпораций* (ТНК) – крупных национальных производственных предприятий, имеющих множество филиалов и отделений за рубежом. Создание новых филиалов, захват новых рынков требуют значительных капиталов, что определяет их миграцию между странами.

Привлечение иностранных инвестиций выгодно для стран. Одним из методов привлечения капитала является предоставление гарантий государства.

10.6. Международная валютная система

Развитие внешней торговли вызвало необходимость упорядочения международных расчетов, вовлекших в международные экономические отношения национальные денежные знаки. Любая национальная денежная единица является *валютой*. Каждая национальная денежная единица имеет цену в денежных единицах другой страны – **валютный курс** (цена иностранной валюты). На курс валюты могут оказать влияние ставки процента, развитие валютной спекуляции, популярность и доверие к определенной валюте, реальные сроки международных расчетов и валютная политика государства.

Валютный курс может быть двух типов: свободно плавающим, когда он устанавливается на основе рыночных сделок, и фиксированным, когда официальные валютные органы стремятся зафиксировать курс валюты путем применения специальных мер. Понижение валютного курса называется *девальвацией* (обесценение), а повышение – *ревальвацией* (удорожание).

Валютный курс связан с понятием **паритета покупательной способности**. Это реальная цена национальной денежной валюты, которая рассчитывается как соотношение цен на аналогичные товары и услуги в сравниваемых странах. На валютный курс влияют объем денежной массы в стране, инфляция, реальный национальный доход, процентные ставки и ожидания. Способность валюты данной страны обмениваться на валюты других стран в любой форме и во всех видах операций называется *конвертируемостью*. Она может быть полной и ограниченной.

Обмен денежных единиц одной страны на деньги другой называется *валютной сделкой*. Вся совокупность финансовых отношений, возникающих при осуществлении торговых операций, кредитовании, вложении капиталов и пр., при функционировании мирового хозяйства, получила название *валютных отношений*. Субъектами валютных отношений могут выступать государство, предприятия и организации, частные лица.

Валютные отношения зависят от динамики и темпов экономического роста, соотношения спроса и предложения на национальном

рынке, интернационализации производства, развития мирового рынка, движения рабочей силы и капиталов.

В результате развития мирового хозяйства сформировались национальные валютные системы, которые устанавливают принципы организации и регулирования валютных отношений внутри страны. В каждой стране особенности такой системы определяются уровнем развития экономики и внешнеэкономических связей. Валютная система складывается из следующих основных элементов:

- порядка создания, распределения и использования средств международных расчетов;
- механизма установления и корректировки обменных курсов валют;
- режима конвертации денежной единицы;
- прав и обязанностей субъектов валютных отношений;
- механизма регулирования платежных балансов.

Особое место в национальной валютной системе занимает резервная валюта. Она служит базой для определения валютного паритета, используется для проведения валютной интервенции, может выполнять функции платежного средства. Каждая страна имеет возможность выбирать тип валютной политики, среди которых различают:

- 1) финансирование сальдо общего платежного баланса через изменения в резервах и денежных обязательствах перед другими странами;
- 2) валютный контроль в сочетании с фиксированным валютным курсом;
- 3) плавающий валютный курс, который будет свободно определяться валютным рынком без официального вмешательства;
- 4) фиксированные валютные курсы, которые могут существовать до тех пор, пока правительство готово для их поддержания изменять уровень цен, национальный доход, занятость;
- 5) различные комбинации режимов валютных курсов: «управляемое плавание» или систему фиксированных валютных курсов с пересматриваемыми паритетами.

Определить однозначно, какая из вышеперечисленных систем является наиболее выгодной государству, сложно, поскольку практи-

ка использования показала и преимущества, и недостатки фиксированного и гибкого обменных курсов. Гибкий курс часто создает колебания обменных курсов, что ведет к дополнительным трудностям и издержкам в международных экономических отношениях, но в долгосрочном периоде он обладает необходимой гибкостью, обеспечивающей нормальные валютные отношения. Фиксированный обменный курс хорош с точки зрения обеспечения краткосрочной стабильности, но в долгосрочном периоде он неэластичен и сдерживает развитие международных отношений.

В настоящее время в большинстве стран мира используется «управляемое плавание», которое предполагает, что при наличии плавающего курса валют государство может проводить валютные интервенции, т. е. выбрасывать определенное количество денежной массы на рынок, пытаясь изменить валютный курс в нужном направлении.

На основе национальных валютных систем сформировалась *международная (мировая) валютная система*, которая является формой организации валютных отношений, закрепленных межгосударственными соглашениями. Она преследует глобальные мирохозяйственные цели и имеет специфический механизм функционирования.

Мировая валютная система развивалась в зависимости от условий функционирования мирового хозяйства и прошла три этапа развития:

1. *Система золотого стандарта* (1867–1914). Золото являлось единственным платежным средством в международных отношениях. Основными характеристиками системы были свободный ввоз и вывоз золота, неограниченный обмен бумажных денег на золото, неизменное золотое содержание бумажных денег и свободная чеканка золотых монет. В условиях золотого стандарта возникающий дефицит платежного баланса покрывался золотом, а перелив золота между странами автоматически регулировал равновесие платежных балансов, что неизбежно вело к уменьшению золотого запаса страны.

2. *Бреттон-Вуддская валютная система* (1944–1971) пересматриваемых паритетов. Основными характеристиками системы были следующие: паритетные обменные курсы валют устанавливались и исчислялись в долларах США, американский доллар обменивался на золото по фиксированной цене, колебания валютных курсов до-

пускались в пределах 1% от заявленных паритетов. При этой системе частные инвесторы проводили массивные операции против валют тех стран, которые теряли резервы, что вело к крупным девальвациям. В период Бреттон-Вуддской системы роль доллара как резервной валюты была также подорвана. США ввели плавающий курс в 1971 г.

3. *Ямайская валютная система* (с 1976 г.). В ее основу были положены плавающие валютные курсы, изменяющиеся под воздействием спроса и предложения.

10.7. Платежный баланс

Международные расчеты являются важным элементом международных отношений. Балансы международных расчетов представляют собой совокупность поступлений и платежей данной страны по отношению к остальному миру за известный период или на определенную дату.

Платежный баланс страны представляет собой систематизированную запись всех экономических сделок между резидентами страны и резидентами иностранных государств. Платежный баланс отражает реальную оплату всех внешнеэкономических сделок. В структуру платежного баланса входят:

- баланс по текущим операциям, который включает торговый баланс (экспорт и импорт товаров), баланс услуг (экспорт и импорт услуг), баланс трансфертных платежей;
- баланс по счетам долгосрочных капиталовложений;
- баланс по счетам краткосрочных капиталовложений;
- ошибки и пропуски.

Балансы по текущим операциям и по счетам долгосрочных вложений образуют основной баланс, а все статьи – итоговый баланс.

Торговый баланс представляет собой соотношение стоимости экспорта и импорта товаров за определенный период времени. Он позволяет анализировать участие страны в мировой торговле. Активное сальдо торгового баланса России увеличилось в 2004 г. на 27,3 млрд долл. (до 87 млрд долл.)¹.

¹ См.: Бюллетень банковской статистики. 2005. № 10 (149). С. 11.

Расчетный баланс (баланс международной задолженности и требований) представляет собой потоки капиталов и резервов. Он позволяет получить данные об объеме денежных требований и обязательств страны по отношению к другим странам, показывает, является ли страна нетто-инвестором по отношению к другим государствам или чистым должником.

Сальдо платежного баланса отражает разницу между суммой выплат иностранным государствам и суммой, полученной от них. Положительное сальдо платежного баланса свидетельствует о том, что поступления превышают выплаты. Если баланс сводится с дефицитом, то это означает, что выплаты превышают поступления.

Платежные балансы стран, как правило, неравновесны. Сальдо по текущим операциям и сальдо итогового баланса, не равные нулю, балансируются движением капитала и другими операциями государства.

Платежный баланс является индикатором валютной, денежной, бюджетной политики государства. От состояния платежного баланса зависит количество денег, обращающихся внутри страны, а следовательно, и общая экономическая конъюнктура. На состояние платежного баланса наряду с уровнем экономической активности внутри страны влияют текущий курс национальной денежной единицы на валютном рынке, разница между уровнем цен в стране и за границей, отличие между ставками процента и соотношение темпов инфляции внутри страны и за границей.

Платежный баланс как регулятор внутриэкономических процессов оказывает обратное влияние на состояние экономики. Постоянное отрицательное сальдо баланса по текущим операциям грозит обесцениванием национальной валюты и побуждает к привлечению иностранного капитала. При этом для экономики важно, в какой форме будет происходить приток иностранного капитала.

Устойчивое положительное сальдо баланса по текущим операциям, напротив, создает основу для вывоза капитала и укрепляет положение национальной валюты.

Резкие колебания сальдо баланса по текущим операциям отрицательно сказываются на экономике. Рост положительного сальдо

может стимулировать инфляцию, а рост отрицательного сальдо дестабилизирует внешнеэкономические операции, поскольку провоцирует снижение курса национальной валюты. В целом равновесие платежного баланса зависит в первую очередь от состояния сальдо баланса по текущим операциям.

Государство осуществляет регулирование платежного баланса тремя основными методами:

- 1) прямой контроль над импортом, вывозом капитала;
- 2) дефляция, которая представляет собой политику ограничения спроса, направленную на замедление роста цен или их снижение;
- 3) регулирование валютного курса. Понижение валютного курса при прочих равных условиях стимулирует экспорт и сокращает импорт.

10.8. Глобализация современной мировой экономики

Современное мировое хозяйство характеризуется усилением взаимосвязей и взаимозависимостей между отдельными странами, ориентацией на решение все более сложных проблем, что находит отражение в интернационализации и глобализации мирового хозяйства.

Интеграция – взаимопроникновение отдельных элементов экономики одной страны в экономику других стран. Процесс взаимопроникновения в экономику начинается, как правило, на уровне отдельных регионов, постепенно расширяясь. Закономерности этого процесса наиболее четко прослеживаются при анализе проблем создания и развития Европейского союза.

Европейский союз (ЕС) представляет собой региональный комплекс взаимосвязанных национальных экономик с единым рынком, межнациональной системой регулирования экономического и политического развития. В состав ЕС входят 15 государств-членов: Франция, Италия, Германия, Бельгия, Голландия, Люксембург, Великобритания, Дания, Ирландия, Греция, Испания, Португалия, Австрия, Финляндия и Швеция. Согласно Римскому договору 1957 г. в ЕС может вступить любое европейское государство. Такое расширение путем вступления в интеграционный союз новых стран говорит об экстенсивной интеграции.

Качественное совершенствование всех интеграционных связей и отношений характеризует интенсификацию интеграции. Этот процесс развивался в несколько этапов. Сначала был создан таможенный союз, который устранил ограничения торговли между странами ЕС, затем была разработана единая сельскохозяйственная политика, которая регулировала цены на сельскохозяйственную продукцию. В 1979 г. была создана Европейская валютная система – гибкая система корректировки валютных курсов. Этому же способствовало создание Европейского валютного фонда и европейской валюты (ЭКЮ).

В 1990 г. в большинстве стран – членов ЕС был отменен валютный контроль, что способствовало свободному перемещению капитала между странами и стимулировало производство и внешнюю торговлю. Этому же содействовало и расширение свободы передвижения по территории ЕС отдельных физических лиц, ищущих работу. В настоящее время завершается создание валютного и экономического союзов. С января 2002 г. введена в наличное обращение единая европейская валюта – евро.

Характерной чертой европейской интеграции является наличие межнациональных институтов, которые разрабатывают и осуществляют контроль за реализацией межгосударственной финансовой, структурной и научно-технической политики. Несмотря на то что интеграция способствует выравниванию уровней экономического развития отдельных стран, в ЕС сохраняются особенности развития национальных экономик.

Интернациональный характер современного производства и многосторонний характер экономических отношений обуславливают *глобализацию* современной экономики, которая характеризуется влиянием процессов, происходящих в одной сфере общественной жизни, на процессы и явления в других сферах.

В повседневной жизни глобализация предстает перед человеком в виде целого ряда проблем: глобального потепления, мирового устройства, миграции рабочей силы, конкуренции мировых производителей товаров. Объективной основой процесса глобализации является интернационализация производства, базирующаяся, в свою очередь, на формировании системы ТНК и мировых финансовых институтов.

С одной стороны, глобализация стимулирует прогрессивное развитие и рост производительных сил, основанный на развитии информационных факторов и человеческого капитала, что создает условия для устранения бедности и нищеты, удовлетворения всех основных потребностей общества и повышения культурного уровня человечества.

С другой стороны, глобализация является инструментом извлечения большей прибыли и управления финансовыми рынками и используется в интересах небольшого числа транснациональных компаний, что имеет катастрофические социальные последствия: глобализация приводит к разрушению национальных культур и экономик, к международной напряженности и войнам.

Каковы будут последствия глобализации современного мира, предсказать невозможно. Именно поэтому проблемы глобализации настолько актуальны и вызывают активные дискуссии на страницах периодической печати, в специальных изданиях, приводят к созданию новых общественных движений, например антиглобалистов, влияют на формирование международной экономической политики стран, политических объединений и идеологических установок.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем суть теории сравнительных преимуществ? Приведите примеры специализации разных стран в мировой торговле.
2. В каком случае государству следует сокращать импорт? Какие меры в этом случае будут более эффективны?
3. Перечислите виды миграции рабочей силы. Какие миграционные потоки наблюдаются в России в настоящее время?
4. Какие зарубежные инвестиции считаются наиболее привлекательными для экономики в целом?
5. Какие этапы прошла валютная система в своем развитии?
6. Какие функции выполняют международные валютные институты?

Глава 11. ЭКОНОМИКА ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Ключевые понятия: переходный период, переходная экономика, критерии периодизации общества, общественная собственность, частная собственность, социализация собственности, современная переходная экономика.

11.1. Переходный период

Общество – это динамичная система. В своем развитии оно проходит ряд этапов (ступеней, состояний, формаций), для которых характерна специфическая качественная определенность. Последняя поддерживается прочными, устойчивыми, постоянно повторяющимися причинно-следственными связями, присущими той или иной общественной системе и определяющими ее исторический облик. Постепенно в системе накапливаются изменения, и при их «критической массе» происходит переход системы из одного качественного состояния в другое.

Переходный период – это особое переходное состояние системы, характеризующееся борьбой старого с новым и, как следствие, резким обострением противоречий в обществе, его неустойчивостью и неопределенностью, наличием множества путей обретения нового качества. Переход от одного качества к другому занимает исторически значимый период времени, в течение которого происходит «естественный отбор» необходимых элементов и установление между ними устойчивых связей, обеспечивающих прочность и целостность новой системы, ее качественную определенность.

Особого внимания в теоретическом осмыслении переходного периода заслуживают процессы, происходящие в экономике, в силу того что она, во-первых, составляет саму основу жизни общества, а во-вторых, определяет его политический строй и все другие жизненно важные социальные параметры. А поскольку эти вопросы являются предметом экономической теории, постольку экономика переходного периода представляет собой один из ее разделов.

11.2. Критерии периодизации и этапы развития общества

Как и любая классификация, периодизация общества предполагает *выбор основания деления*, в качестве которого может выступать один или комплекс наиболее существенно важных признаков. В силу объективных причин основные из них лежат в сфере экономики, а потому доминируют над другими и в решающей мере предопределяют их.

По своей природе экономические признаки подразделяются на следующие:

- технико-технологические;
- организационно-экономические;
- социально-экономические.

Каждый из этих признаков может быть выбран в качестве критерия (основания) периодизации общества, но будет характеризовать его в своем аспекте. Следовательно, выбор критерия зависит от цели, которую ставит перед собой исследователь, а она, в свою очередь, определяется предметом представляемой им науки.

Примером *технико-технологического подхода* при *критериальной роли орудий труда* может служить периодизация общества на *каменный, бронзовый и железный века*. Этот же критерий использовал Л. Морган (1818–1881), выделяя такие этапы в развитии человечества, как *дикость, варварство и цивилизация*. Сюда же следует отнести доминирующее в настоящее время в западной теории деление общества на *аграрное, индустриальное и постиндустриальное* (информационное, технотронное).

С точки зрения *организационно-экономического подхода* различают такие состояния общества, как *традиционная экономика* (натуральное хозяйство), *рыночная экономика, плановая* (командная) *экономика, пострыночная* (смешанная) *экономика*.

Примером *социально-экономического подхода* к периодизации истории общества может служить его *формационное деление*, в основу которого положен способ производства, рассматриваемый как диалектическое единство производительных сил и производственных от-

ношений. Руководствуясь указанным критерием и опираясь на труды своих предшественников, К. Маркс (1818–1883) выделял (с некоторыми нюансами) *первобытное, рабовладельческое, феодальное, буржуазное* (капиталистическое) и *коммунистическое* (социалистическое) общества. На первый план в этом делении выдвигалась *форма собственности на средства производства* и обусловленное ею социально-экономическое положение различных классов общества.

Нельзя сказать с полной уверенностью, но, судя по направленности, социально-экономический критерий в своей завершенной форме будет присущ и формирующемуся ***общецивилизационному подходу***, в котором в качестве основания периодизации общества в центр внимания выдвигается человек как воплощение всех общественных отношений, его свободное, всестороннее развитие.

Не умаляя необходимости и достоинств других критериев, более того, признавая их конструктивную роль в изучении общества и опираясь на них, экономическая теория в силу специфики своего предмета «обречена» на социально-экономическое видение общества. И чем отчетливее сформулирован этот критерий и чище проведена классификация (периодизация) общества, тем более предсказуемым будет его развитие и поведение людей.

11.3. Дискретность экономических систем и объективная обусловленность переходной экономики, ее основные черты и содержание

Общий обзор проблемы периодизации общества подводит к признанию дискретности экономических систем и пониманию объективной необходимости переходных периодов с особой переходной экономикой, которая обеспечивает непрерывность общественного воспроизводства, является колыбелью становления новой экономической системы.

Для переходной экономики характерны:

- *длительное устойчивое снижение эффективности ее функционирования*, не прекращающееся при воздействии на нее традиционными для данной экономической системы средствами и методами;

- *слабая управляемость*, т. е. отсутствие либо неадекватность реакции на применение каких бы то ни было известных средств и методов управления;

- *обострение социально-экономических противоречий* до критического уровня, угрожающее при определенных политических условиях перерасти в революцию;

- *качественная неопределенность*, бессистемность, наличие «лишних» элементов (как старых, так и новых), дезорганизующих процесс формирования новой экономической системы;

- *многоукладность*, означающая сосуществование различных способов хозяйствования без четко выраженной иерархии и доминанты развития;

- *вариативность* развития, обусловленная отсутствием в переходной экономике прочных, устойчивых связей между элементами, а следовательно, возможностью той или иной их расстановки под воздействием как внутренних, так и внешних факторов;

- *преemptивность*, т. е. восприятие в качестве «строительного материала» некоторых форм старой экономической системы, их определенная модернизация и перестановка;

- *инерционность*, т. е. продолжение движения в ранее заданном направлении и параметрах, обусловленное сохранением части старых элементов и форм вопреки изменившимся условиям и введению новых элементов, призванных определенным образом скорректировать это движение;

- *неустойчивость* как следствие качественной неопределенности и инерционности переходной экономики, допускающее возможность ее «заноса», «заклинивания» и других непрогнозируемых вариантов «поведения»;

- *историческая обусловленность*, определяющая конкретную комбинацию элементов, значимость и иерархию перечисленных черт в конкретные исторические эпохи, в определенных общественно-политических и социально-экономических условиях.

Указанные черты предопределяют этапы (фазы), задачи и содержание переходной экономики. В общетеоретическом плане выделяют четыре этапа, имеющих специфические задачи и содержание.

1-й этап – подготовительный. При определенных условиях он может быть чрезвычайным, если сложившаяся обстановка не позволяет приступить к конструктивной работе. На данном этапе вырабатывается экономическая политика преобразований, закладываются предпосылки ее реализации на основе ограничения и вытеснения старых механизмов и формируются новые элементы будущей экономической системы.

2-й этап – создание основ новой экономической системы путем интеграции способных к адаптации элементов старой системы и новых экономических форм в единый механизм.

3-й этап – запуск новой экономической системы в ограничительном режиме при жестком политическом сопровождении.

4-й этап – адаптирование новой экономической системы, ее корректировка и доработка, вывод на заданную социально-экономическую траекторию развития.

11.4. Переходная экономика и вопросы собственности

Основу любой экономической системы составляют *отношения собственности*. Они же определяют ее социально-экономическое содержание. Переход от одной экономической системы к другой предполагает, следовательно, становление в рамках переходного периода качественно иной, чем прежде, системы отношений собственности. Какой она должна быть, каковы объективные тенденции ее развития? Чтобы ответить на эти главные вопросы любого переходного периода, нужно обратиться к мировой общественной практике.

В качестве системообразующих (господствующих) форм на разных ступенях развития человеческого общества выступали общественная и частная собственность.

Общественная собственность представляет собой способ присвоения, базирующийся на собственном труде.

Частная собственность есть способ присвоения, основанный на внеэкономическом (личная зависимость) или экономическом (лишение средств производства) принуждении к труду других.

В первом случае имеет место действительное, реальное присвоение; во втором – мнимое, фиктивное. Первое является трудовым и, следовательно, экономическим по своей природе, второе – нетрудовым и в силу этого внеэкономическим, государственно-правовым, титульным. Право собственности на средства производства (титул собственника) порождает право собственности последнего на результаты чужого труда – труда наемных работников, осуществляющих реальное присвоение.

Трудовая частная собственность обладает обоими признаками и является переходной формой от общественной к частной собственности. Подтверждением тому служит тот факт, что ни в одной из известных истории общества экономических систем она не выступала в качестве системообразующей.

Общественная и частная собственность – это *единство противоположностей*, в котором при определенных условиях в роли господствующей (системообразующей) выступает то одна, то другая форма собственности. Как известно, первой в такой роли выступала общественная собственность (первобытное общество). С появлением прибавочного продукта на смену ей пришла частная собственность и ее страж – государство (рабовладельческое, феодальное и капиталистическое общества).

Как переходную от частной к общественной можно рассматривать государственную социалистическую собственность. Опираясь на силу государства, она заняла в XX в. господствующее положение в экономических системах ряда стран Европы и Азии, провозгласивших своей целью построение социалистического общества. При надлежащем учете интересов регионов, территорий и трудовых коллективов путем последовательного расширения их экономической самостоятельности это могло бы стать реальностью. Но возобладали частнособственнические интересы государства. Признавая на словах необходимость развития общественных начал государственной собственности, на деле оно использовало механизм государства для всемерного упрочения своей роли частного собственника. Думается, это послужило главной причиной несостоятельности реализованной в таком виде модели социализма, распада СССР и всего социалистического лагеря.

Вместе с тем выбор дальнейшего пути развития, связанный с возвращением в период первоначального накопления капитала, вряд ли можно считать оптимальным. Анализ истории развития форм собственности показывает, что *общецивилизационной тенденцией*, магистральным путем развития собственности является ее дальнейшее *обобществление* и *социализация*. Об этом свидетельствует опыт многих стран и положения экономической науки, сформулированные на основе его изучения. К ним относятся теории «диффузии собственности», «демократизации капитала», «конвергенции двух систем» (рыночной и плановой). В основе названных теорий лежит объективная закономерность усиления общественного характера частной формы собственности, которую следует учитывать в процессе реформирования экономики бывших социалистических стран.

11.5. Современная переходная экономика: от плана к рынку

В глобальном масштабе экономика перманентно находится в переходном состоянии. Поэтому правомерно выделение отдельных переходных периодов как по исторически-временному, так и по содержанию признаку. Следовательно, основываясь на них, можно вести речь, во-первых, о современной переходной экономике, во-вторых, о специфике перехода от плановой системы хозяйства к рыночной.

Современная переходная экономика, характеризующаяся переходом от плановой системы хозяйства к рыночной, представляет собой процесс институциональных изменений в бывших социалистических странах в сторону демократизации и рынка, начавшийся в конце XX в. в результате глубокого системного кризиса и распада существовавших в них социально-экономических систем, основанных на сочетании политической и экономической монополии государства, представляющего интересы, как правило, одной правящей партии.

Основные моменты переходного процесса «от плана к рынку» наглядно проиллюстрированы Л. С. Гребневым и Р. М. Нуреевым в учебнике «Экономика. Курс основ» с помощью кривой производственных возможностей (рис. 59) и графиков реальной динамики ВВП (рис. 60).

Первый момент переходного процесса заключается в изменении общественных предпочтений по поводу того, что производить. Имеется в виду переориентация экономики с собственно государственных нужд на удовлетворение потребностей людей (рис. 59, а).

Второй момент предполагает общее повышение эффективности производства путем изменения хозяйственного механизма и перехода к рыночным методам хозяйствования (рис. 59, б).

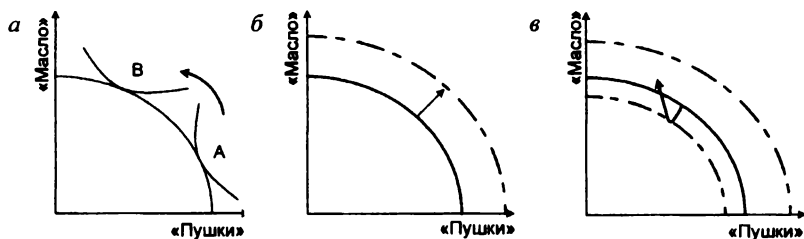


Рис. 59. Основные моменты переходного процесса
«от плана к рынку»:

а – «эффект замещения»; б – «эффект дохода»; в – траектория движения

Третий момент, теоретически не являющийся закономерностью, но фактически имеющий место в переходной экономике всех стран, связан со временным снижением производственных возможностей, после которого начинается подъем (рис. 59, в).

Реальная динамика ВВП в условиях переходной экономики подтверждает правильность сделанных выше выводов.

Во всех европейских странах, осуществляющих переход от плановой экономики к рыночной, как видно на графиках, в течение первых 2–3 лет происходило резкое снижение (на 20–25%) ВВП. Подъем осуществлялся более сложно и гораздо медленнее. Так, например, Польше, которая оказалась самой удачливой на этом пути, чтобы выйти на прежний уровень производства ВВП, потребовалось времени почти в 2 раза больше (около 4 лет), чем для утраты имевшегося ранее потенциала (рис. 60, а).

В России переход от плана к рынку идет гораздо труднее. На седьмом году от начала реформ, когда во всех европейских странах уже происходил заметный и стабильный рост ВВП, а Польша даже

превызошла дореформенный уровень, в России продолжалось снижение уровня ВВП, достигшее к тому времени почти 50% (рис. 60, б). Далее некоторое время экономика России находилась в состоянии неопределенности, неустойчивого равновесия, а с середины 1999 г. встала на путь подъема.

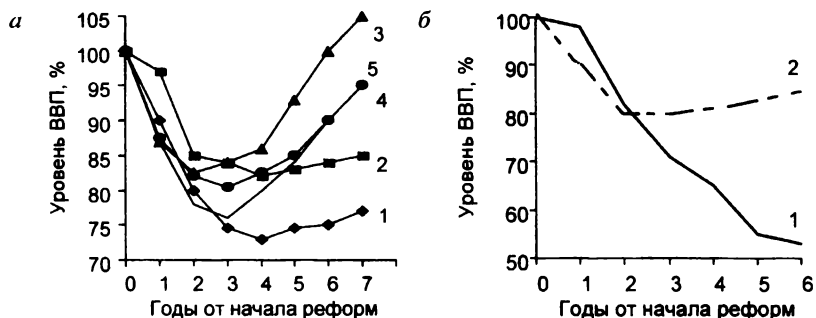


Рис. 60. Фактические данные о динамике ВВП:

а – в бывших социалистических странах:

1 – Болгария; 2 – Венгрия; 3 – Польша; 4 – Словакия; 5 – Чехия;

б – в России и Центральной Европе:

1 – Россия; 2 – Центральная Европа

Первоочередными мерами на пути перехода от плана к рынку являются либерализация цен, дестатизация и приватизация собственности, формирование рыночной инфраструктуры, открытие экономики, структурная перестройка хозяйства.

К *основным задачам*, которые возникают на пути реализации указанных мер, относятся борьба с инфляцией, стабилизация экономики, преодоление дефицита государственного бюджета, последовательное осуществление социальных гарантий, обеспечение национальной безопасности.

Далеко не все тенденции и особенности реального процесса перехода от плановой системы хозяйства к рынку можно объяснить с позиций экономической науки. Существенное влияние на его ход оказывают социальные, политические, исторические и другие факторы, которые нужно учитывать при постановке и решении задач, стоящих перед обществом в переходный период. Их игнорирование,

как показывает практика, приводит к отрицательным результатам и подрывает экономическую безопасность страны.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте переходную экономику. Назовите переходные периоды в развитии общества.
2. Какие черты свойственны современному периоду перехода от плана к рынку?
3. Какие трудности приходится преодолевать при достижении рыночного равновесия в переходной экономике?
4. Как меняется мотивация в деятельности предприятия при переходе от административно-командной к рыночной экономике?
5. Какие меры перехода от плана к рынку, на ваш взгляд, уже осуществлены в России, а какие еще предстоит осуществить?

Глава 12. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЕЕ СОСТОЯНИЕ В РОССИИ

Ключевые понятия: национальная безопасность, национальная сила, экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, критерии экономической безопасности, индикаторы экономической безопасности, пороговое значение индикатора.

12.1. Национальная безопасность и национальная сила государства

Человеческое общество представляет собой сложный социальный организм, состояние которого зависит от множества факторов. При определенных условиях они становятся источниками опасности, таящими в себе возможность причинения обществу ущерба, нарушения его жизненно важных интересов, а порой угрожающими и самому его существованию, т. е. представляют угрозу национальной безопасности. Обеспечение национальной безопасности осуществляют государственные органы. В России к ним относятся:

- Президент Российской Федерации и органы, работающие при нем (под его руководством);
- Федеральное собрание – парламент Российской Федерации (Совет Федерации и Государственная дума) и его органы;
- Правительство Российской Федерации и его органы;
- судебно-прокурорские органы Российской Федерации: Конституционный суд РФ, Высший арбитражный суд РФ, Верховный суд РФ, Прокуратура РФ.

Нормативно-правовую базу обеспечения национальной безопасности России составляют прежде всего документы, регламентирующие деятельность и определяющие компетенцию перечисленных выше органов. Основополагающими специальными нормативно-правовыми актами являются принятый 5 марта 1992 г. Закон РФ «О безопасности» и Указ Президента РФ «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (основные положе-

ния)» от 29 апреля 1996 г. № 608. В этих и ряде других документов заложены основы концепции национальной безопасности России.

Национальная безопасность представляет собой защищенность жизненно важных интересов, образа жизни и национальных ценностей граждан общества и государства от внешних и внутренних угроз.

Концепция национальной безопасности России – это теоретическая модель официально признанных национальных интересов и приоритетов, существующих для них внешних и внутренних угроз и адекватных мер их оценки и защиты от них.

Ключевыми категориями концепции являются:

- *опасность* – объективно существующая возможность негативного воздействия на социальный организм, в результате которого ему может быть причинен какой-либо ущерб, вред, ухудшающий его состояние, придающий его развитию нежелательную динамику или параметры (характер, темпы, формы и т. д.);

- *источники опасности* – это условия и факторы, которые таят в себе и при определенных условиях сами по себе либо в различной совокупности обнаруживают враждебные намерения, вредоносные свойства, деструктивную природу;

- *безопасность* – состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов социума и его структур от внутренних и внешних угроз;

- *жизненно важные интересы* – совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает существование и возможности прогрессивного развития граждан, общества и государства.

Национальная безопасность обеспечивается всем комплексом средств и методов, имеющихся у государства и составляющих его национальную силу.

Национальная сила – это совокупность условий и факторов, нейтрализующих или подавляющих источники опасности и обеспечивающих нормальное развитие общества. Данная категория является корреспондирующей категории «национальная безопасность». Впервые эту категорию ввели в оборот и разработали ее содержание японские ученые по заказу Национального управления экономического планирования страны в 1985–1986 гг.

В составе национальной силы государства они выделили три группы компонентов:

- способность вносить вклад в международное сообщество;
- способность к выживанию;
- возможность силового давления.

Указанные компоненты были исчислены в виде индексов и агрегированы в общий, комплексный индекс национальной силы государства (табл. 10).

Таблица 10

Компоненты показателя и индекс национальной силы государств, %¹

Компоненты показателя национальной силы	Япония	США	Англия	ФРГ	Франция	СССР
1	2	3	4	5	6	7
<i>I. Способность вносить вклад в международное сообщество</i>						
1. Базовый потенциал	51	100	14	31	14	35
1.1. Экономическая сила	50	100	17	34	17	30
1.2. Финансовая мощь	57	100	11	37	11	0
1.3. Наука и технологии	47	100	13	21	13	79
2. Возможности реализации базового потенциала в мировом масштабе	77	98	95	94	100	77
2.1. Валютно-финансовые ресурсы	72	81	100	79	89	93
2.2. Консенсус по вопросам международной политики	54	52	66	96	100	24
2.3. Способность эффективно действовать на международной арене	63	100	67	67	67	62
Итоговая оценка	61	100	43	54	45	50
<i>II. Способность к выживанию</i>						
1. Географические условия	24	100	23	7	16	206
2. Численность населения	51	100	23	26	23	117
3. Природные ресурсы	8	100	64	34	36	103
4. Экономическая сила	62	100	32	58	29	36
5. Оборонительные силы	7	100	10	10	11	100
6. Национальная мораль	100	98	88	89	83	96

¹ См.: Японская экономика в преддверии XXI века. М., 1991. С. 114–115.

Окончание табл. 10

1	2	3	4	5	6	7
7. Дипломатия и сотрудничество в области обороны	100	88	95	85	95	178
Итоговая оценка	56	100	52	49	47	119
<i>III. Возможность силового давления</i>						
1. Военная сила	0	100	33	10	57	86
2. Стратегические материалы и технология	50	100	11	17	16	59
3. Экономическая власть	43	100	39	36	32	23
4. Дипломатические возможности	23	100	58	50	51	97
Итоговая оценка	24	100	35	24	42	70
Индекс комплексной национальной силы (средняя взвешенная оценка всех трех индексов)	47	100	43	42	45	77

Сравнительный анализ проводился за 1985–1986 гг. по следующим странам: Япония, США, Англия, ФРГ, Франция, СССР. При этом показатели одной из стран принимались за 100%. По первой группе компонентов индекс СССР составил 50% от индекса США, по третьей группе – 70% от индекса США. Индекс выживаемости СССР (вторая группа компонентов) превысил соответствующий показатель США и составил 119%, что обусловлено благоприятным географическим положением (206%), высокой численностью населения (117%), богатыми природными ресурсами (103%), влиянием дипломатического фактора (178%) и оборонным потенциалом (паритет с США). Комплексный, агрегированный индекс СССР, рассчитанный как средняя взвешенная всех трех индексов, составил 77% от индекса США.

Табл. 10 важна для концептуального осмысления национальной силы государства, обеспечивающей его национальную безопасность. Что же касается количественных оценок национальной силы России, то они нуждаются в серьезной корректировке с учетом современной ситуации.

Исходя из анализа состава компонентов национальной силы государства, можно заключить, что важнейшими среди них являются экономическая сила, финансовая мощь, валютно-финансовые ресурсы. Логично утверждать, что и в системе национальной безопасности среди многих ее видов (военной, политической, экологической и др.) приоритетной, базисной является экономическая безопасность. Она и станет предметом дальнейшего рассмотрения.

12.2. Экономическая безопасность

Экономическая безопасность – это такое состояние экономики, гражданского общества и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов и ценностей, гармоничное, социально направленное развитие страны в целом, достаточный экономический и оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессов.

Существуют *различные уровни* экономической безопасности. Обычно выделяют экономическую безопасность страны, регионов, предприятий и личности. Такое деление возможно, однако логические ряды должны быть продолжены. Так, если брать территориальный признак, то следует вести речь об экономической безопасности страны (Российской Федерации), ее регионов (субъектов РФ) и городов, районов (муниципальных образований). Если же выделяется предприятие (признак – уровень хозяйствования), то далее в этом ряду должны стоять отрасль (хозяйственный комплекс, например агропромышленный) и хозяйство страны в целом. Что касается экономической безопасности личности, то естественным продолжением данного ряда, очевидно, следует считать семью и другие социальные общности людей (наемные работники, предприниматели, собственники и т. д.).

Может возникнуть необходимость деления и по другим основаниям. Но в любом случае основание деления должно быть единым, а ряд (группа) наиболее полным, по возможности исчерпывающим. Только при соблюдении данного требования возможно всестороннее изучение и эффективное решение исследуемой проблемы.

Объектом экономической безопасности является экономическая система общества, такая ее модель и состояние, которые в максимальной мере позволяют реализовать собственно экономические интересы личности, государства и общества и обеспечить материально-финансовую основу всех других видов национальной безопасности.

Экономические интересы, выступающие ядром экономической системы, а следовательно, и объектом экономической безопасности, представляют собой осознанные и адаптированные к ситуации экономические потребности. Они носят исторический характер и опреде-

ляются уровнем развития производительных сил и экономических отношений. Значительное влияние оказывают на них природно-географические и территориальные условия, а также надстроечные факторы (политика, идеология, образование и др.).

Национальные макроэкономические (общественные) интересы России в современных условиях заключаются в следующем:

- материально-финансовом обеспечении всех видов национальной безопасности (политической, военной, идеологической и др.);
- выработке и последовательном осуществлении экономической политики, отвечающей интересам подавляющего большинства граждан;
- обеспечении территориальной и политической целостности страны в целях сохранения единого экономического пространства;
- сохранении гражданского мира на основе прекращения существующей практики приватизации и нарушения основополагающих прав граждан (право на труд, право на его оплату и т. д.), социальной переориентации реформ;
- возрождении и развитии национальной экономики, ее структурной перестройке, поддержке отечественного производителя и обеспечении достойного жизненного уровня граждан;
- восстановлении и развитии равноправных внешнеэкономических связей и сотрудничества, принятых между высокоразвитыми государствами;
- развитии образования, науки, культуры как основы экономического роста и будущего процветания России.

Угрозы экономической безопасности (интересам) России – это условия и факторы, которые таят в себе и при определенных условиях проявляют враждебные намерения, вредоносные свойства, деструктивную природу. Они делятся на внутренние и внешние.

Внутренние угрозы экономической безопасности России:

- политика внеэкономического перераспределения национального богатства и отчуждение трудящихся от средств производства, коррумпированность и криминализация экономики;
- глубокая имущественная дифференциация населения, появление большой социальной группы с доходами ниже прожиточного минимума;

- социально-экономическая незащищенность населения, безработица, нарушение основных прав граждан (право на труд, его справедливую оплату и пенсионное обеспечение), ограничение доступа к образованию, культуре, здравоохранению, ухудшение здоровья, сокращение продолжительности жизни, увеличение смертности;

- утрата научно-технического потенциала, «утечка мозгов», потеря завоеванных ранее позиций в ряде важнейших направлений научно-технического прогресса;

- слабая эффективность мер по подъему производства, его структурной перестройке, превращение страны в сырьевой придаток мирового хозяйства;

- несоответствующее угрозам экономическое обеспечение политической, военной, экологической и других видов национальной безопасности России.

Внешние угрозы экономической безопасности России:

- существенная утрата внутреннего и внешних рынков товаров в пользу зарубежных стран;

- высокий уровень внешнего долга и использование его кредиторами в качестве инструмента воздействия на принятие решений по ключевым экономическим и политическим вопросам;

- слабый внешнеэкономический и валютный контроль, утечка финансовых средств за границу;

- нарастание социально-экономической, научно-технической и технологической зависимости, превращение России в спутника развитых стран.

Критерии экономической безопасности – это наиболее существенные признаки экономической системы, характеризующие ее состояние и выявляющие наличие или отсутствие угроз. Критерии, даже если они выражены количественными показателями, в основе своей являются качественными признаками, так как для экономической безопасности важны не сами показатели, а их пороговые значения, за пределами которых происходит качественное изменение объекта.

Порог – это граница, переходное состояние к иному качеству. Для выявления пограничных (переходных) состояний используются не любые, а лишь самые значимые из критериальных показателей.

Они называются *индикаторами*, так как наиболее чувствительны к изменениям избранного для оценки экономической безопасности критерия. Рассмотрим некоторые из них.

12.3. Показатели (индикаторы) экономической безопасности и пороговые значения некоторых из них

Экономика может характеризоваться множеством показателей. В таблицах прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2001 г., например, использовалось более 300 показателей. Из них в качестве индикаторов Центром финансово-банковских исследований Института экономики РАН было отобрано 150 показателей, которые отвечают следующим критериям:

- измеряют в количественном виде угрозы экономической безопасности;
- обладают высокой чувствительностью и изменчивостью, а потому раньше других способны предупреждать о грозящей опасности;
- имеют высокую степень взаимосвязи, которая отчетливо проявляется в момент опасности.

Основные индикаторы, которые широко используются в мировой практике для характеристики экономической безопасности страны, условно можно объединить в четыре группы: производственно-экономические, финансово-экономические, социально-экономические и политические.

1. Производственно-экономические показатели:

- *валовой внутренний продукт* – конечная стоимость всей совокупности товаров и услуг, произведенных за определенный период (обычно за год) времени на территории данной страны независимо от национальной принадлежности предприятий. Параллельно с ним используется такой показатель, как *валовой национальный продукт*, который включает в себя совокупную стоимость товаров и услуг всех национальных предприятий независимо от их местонахождения;

- *дефлятор ВВП* – отношение номинального ВВП к реальному ВВП, выраженное в процентах. При этом номинальный ВВП исчисляется в текущих ценах, а реальный ВВП – в ценах базового периода;

- *чистый национальный продукт* – ВВП за вычетом амортизационных отчислений;

- *национальный доход* – ЧНП за вычетом косвенных налогов и государственных субсидий предприятиям;

- *использованный национальный доход* – НД за вычетом потерь и внешнеторгового сальдо (чистый экспорт);

- *экономический рост* – темп прироста реального ВВП, т. е. его увеличение (уменьшение) за определенный период, выраженное в процентах;

- *темп роста* – выраженное в процентах отношение какого-либо экономического показателя в текущем периоде к его значению в базовом.

2. Финансово-экономические показатели:

- *платежный баланс* – соотношение между суммой платежей, полученных страной из-за границы, и суммой платежей, произведенных ею за границей за определенный период времени. Если платежей поступило больше, то баланс *активный*. Если больше уплачено за границу, то баланс *пассивный*;

- *государственный бюджет* – план доходов и расходов государства;

- *дефицит бюджета* – превышение расходов бюджета над его доходами;

- *государственный долг* – алгебраическая сумма дефицитов и избытков государственного бюджета за какой-то период;

- *инвестиции* – вложения капитала в ценные бумаги (финансовые, портфельные) или в производство (реальные, прямые): валовые – общая сумма капитала, направленного в течение определенного периода времени на увеличение основного капитала и запасов; чистые – валовые инвестиции за вычетом амортизационных отчислений.

- *основные денежные показатели:*

- M_0 – агрегированный показатель денежной массы, учитывающий наличные деньги в обращении;

- M_1 (включает в себя M_0 , а также счета населения в сбербанках до востребования, депозиты населения и предприятий в банках до востребования, денежные средства населения и предприятий на расчетных и текущих счетах);

– M_2 (представляет собой сумму M_1 и срочных вкладов (до 100 000 долл.) в сбербанках);

– M_3 (отражает суммарную величину M_2 , депозитных сертификатов банков и облигаций государственного займа).

3. Социально-экономические показатели:

- *уровень занятости* – процент занятых (имеющих работу) в составе трудоспособного населения;

- *уровень (норма) безработицы* – отношение числа безработных к общей численности трудоспособного населения, выраженное в процентах;

- *прожиточный минимум* (физиологический и социальный) – стоимость минимального набора товаров и услуг, необходимых для удовлетворения физических потребностей (физиологический минимум), а также для обеспечения признанных обществом социальных и духовных запросов;

- *уровень (порог) бедности* – доля числа людей, имеющих доход ниже прожиточного минимума, в численности населения от 15 лет:

- верхний порог бедности – уровень доходов, не обеспечивающий социальные и духовные запросы;

- нижний порог бедности – уровень доходов, не обеспечивающий даже физиологический прожиточный минимум;

- *децильный коэффициент дифференциации доходов* – соотношение между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемых и 10% наименее обеспеченных граждан.

- *индекс потребительских цен* – выраженное в процентах отношение стоимости потребительской корзины в текущем году к ее стоимости в базовом году;

- *темп (уровень) инфляции* – выраженный в процентах темп прироста индекса потребительских цен за определенный период времени.

4. Политические показатели. К ним относится уровень легитимности власти.

Пороговые значения рассмотренных показателей (индикаторов), т. е. их предельные величины, обеспечивающие безопасное состояние экономики, являются важным инструментом теоретического анализа, прогнозирования и выработки соответствующей социально-экономи-

ческой политики. Мировой теорией и практикой в настоящее время выработаны пороговые значения многих показателей. Данные о соотношении значений некоторых из них с фактическим положением дел в России по состоянию на середину 90-х гг. XX в. и начало XXI в. приведены соответственно в табл. 11 и 12.

Таблица 11

Значение некоторых показателей, влияющих на экономическую безопасность России, в середине 1996 г. (за базовый принят 1992 г.)¹

Показатели по укрупненным группам	Пороговое значение	Реально в России
<i>I. Экономические</i>		
1. Падение ВВП по отношению к базовому уровню, %	30–40	>50
2. Уровень продовольственной зависимости (доля потребляемых импортных продуктов питания), %	30–35	50
3. Доля в экспорте высокотехнологичной продукции, %	10–15	1
4. Ассигнования на науку, % к ВВП	2	0,32
<i>II. Социальные</i>		
1. Соотношение минимальной и средней заработной платы	1:3	1:10
2. Децильный коэффициент (отношение доходов 10% наиболее богатых к доходам 10% наиболее бедных)	10:1	15:1
3. Доля населения, живущего на пороге бедности, %	10	20–40
4. Уровень потребления алкоголя на человека в год, л	8	14–18
5. Уровень безработицы (с учетом скрытой), %	10	13
6. Количество преступлений на 100 тыс. населения, тыс.	5	6
7. Уровень депопуляции (количество рожденных к количеству умерших)	100:100	100:163
8. Количество психических патологий на 100 тыс. населения, ед.	284	280
<i>III. Политические</i>		
Уровень легитимности режима (доля граждан, не доверяющих центральным органам власти), %	40	60–65

¹ См.: Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под. ред. Е. А. Олейникова. М., 1997.

Как видно из табл. 11, в России пороговые значения всех приведенных показателей в 1996 г. были превышены. Это явное свидетельство несостоятельности проводимой руководством страны в тот период социально-экономической политики, ее национальной опасности.

Таблица 12

Сопоставление фактических и прогнозных индикаторов экономической безопасности России с их пороговыми значениями¹

Индикаторы экономической безопасности	Уровень индикаторов				
	Пороговые значения	До кризиса	На конец 1998 г.	В 2000 г.	На 2001 г. [*]
1	2	3	4	5	6
Объем ВВП, млрд р. ^{**}	6000/ 15220 ^{***}	2696	4546	6450	7750
Сбор зерна, млн т	70	47,9	54,7	71 ^{****}	73
Инвестиции в основной капитал, % к ВВП	25	14,9	14,5	16,0	16,8
Расходы на оборону, % к ВВП	3	2,1	2,6	2,6	2,8
Доля затрат на гражданскую науку, % к ВВП	1,5	0,23	0,26	0,26	0,28
Доля инновационной продукции, % ко всей промышленной продукции	15	2,6	1,75	1,62	3,74
Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве, % ^{**}	25	20,2	21,7	22,1	22,8
Доля населения с уровнем денежных доходов ниже прожиточного минимума, % ко всему населению ^{*****}	7–10	23,8	35,9	36	30
Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения, раз	8	13,4	13,9	14,1 ^{*****}	...
Уровень безработицы по методологии МОТ, % к экономически активному населению	5–8	12,3	12,9	13,3	12,9
Уровень монетизации M_2 на конец года, % к ВВП	50	16,6	15,5	15,5	...
Внешний долг, % к ВВП	30	77	84	67	61
Уровень инфляции, %	125	108	184	120	112

¹ См.: Сенчагов В. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России // Вопр. экономики. 2001. № 8. С. 76.

Окончание табл. 12

1	2	3	4	5	6
Объем золотовалютных резервов, млрд долл.	15	24,6	11,0	27,0	> 35
Внутренний долг, % к ВВП	30	19,9	12,8	8,9	7,4
Доля расходов на обслуживание госдолга, % к общему объему расходов федерального бюджета	20	...	24,5	...	20,1
Дефицит федерального бюджета, % к ВВП	3	3,2	1,2	0,0	0,0

* По прогнозу и бюджету на 2001 г.

** Значения 1998–2001 гг. рассчитаны в текущих ценах соответствующего года.

*** В числителе – пороговое значение в ценах 1998 г., в знаменателе – в ценах 2001 г. с учетом годовых индексов-дефляторов.

**** В весе до обработки.

***** В сравнении с величиной прожиточного минимума, используемого до 2000 г., 1999–2001 гг. – в сравнении с прожиточным минимумом, установленным в 2000 г.

***** Данные на июнь 2000 г.

С приходом к власти нового руководства страны социально-экономическое положение России стало улучшаться. Об этом свидетельствуют данные табл. 12, характеризующие показатели 2000 г.

Наметившаяся динамика наблюдается все последние годы, о чем свидетельствуют данные Росстата¹. Так, ВВП России увеличился с 7305,65 млрд р. в 2000 г. до 13285,2 млрд р. в 2003 г., т. е. в 1,8 раза. Начиная с 2000 г. рост ВВП (в постоянных ценах, % к предыдущему году) составлял: в 2000 г. – 110,0; в 2001 г. – 105,1; в 2002 г. – 104,7; в 2003 г. – 107,3. Доходы бюджета с 2000 по 2002 г. выросли почти в 2,3 раза. Их величина характеризуется следующими показателями, трлн р.: 2000 г. – 1132,1; 2001 г. – 1594,0; 2002 г. – 2204,7; 2003 г. – 2586,2.

Аналогичная динамика прослеживается в индексах физического объема сельскохозяйственной продукции, обеспечивающей продовольственную безопасность страны. В рассматриваемый период эти

¹ См.: Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. / Росстат. М., 2004.

показатели по годам составляли: в 2000 г. – 107,7%; в 2001 г. – 107,5; в 2002 г. – 101,5; в 2003 г. – 101,3%.

Вместе с тем по ряду важнейших показателей – индикаторов национальной безопасности Россия продолжает оставаться в зоне риска. Особую озабоченность вызывает нерешенность социальных проблем. Так, по данным Росстата, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума хотя и сократилось с 41,9 млн чел. в 2000 г. до 29,6 млн чел. в 2003 г., продолжает оставаться весьма значительной (20,6% от общей численности населения России в 2003 г.). Обратную желаемой, обеспечивающей приближение к пороговым значениям безопасности, имеет динамика коэффициента Джини, который с 0,395 в 2000 г. вырос до 0,40 в 2003 г. (приемлемое значение, по мнению ряда авторов, 0,20–0,25), и коэффициента дифференциации доходов, увеличивающегося постоянно и достигшего в 2003 г. значения 14,3 раза.

В связи с этим своевременными и весьма актуальными являются инициативы Президента РФ, выдвинутые в 2005–2006 гг., которые направлены на решение социальных проблем в России. Однако при всей важности данного шага он не сможет коренным образом изменить ситуацию. Для этого необходимо на концептуальном уровне переосмыслить социально-экономическую политику, выработать адекватную национальным интересам внутреннюю и внешнюю стратегию государства, сформировать соответствующую законодательную базу.

Вопросы для самоконтроля

1. Как соотносятся понятия национальной и экономической безопасности?
2. Охарактеризуйте современное состояние экономической безопасности России.
3. В чем заключается угроза продовольственной безопасности России?

Заключение

Насколько удалось учебное пособие – судить читателям. Суждения будут, несомненно, различными. Нам же хотелось бы обратить внимание на один момент, который может оказаться ключевым при оценке как самого пособия, так и учебной дисциплины, изложенной в нем. Этим моментом является жанр, известный под названием «учебное пособие».

В отличие от учебника, пособие не претендует на фундаментальное освещение содержания дисциплины, на самостоятельную роль в ее изучении. Оно призвано «ассистировать» учебнику, помогать студентам в изучении предмета.

В настоящем учебном пособии внимание акцентируется на ключевых положениях содержания дисциплины «Экономика», определенного государственным образовательным стандартом.

Дальнейшее, более глубокое освоение предмета предполагает изучение другой учебной дисциплины, которая называется «Экономическая теория». В ней экономические явления рассматриваются глубже и шире, усилен теоретический аспект.

Следующим этапом повышения уровня экономических знаний может стать изучение отдельных разделов экономической теории, например микроэкономики, макроэкономики и т. д. По ним существует широкий круг специальной учебной и научной литературы как зарубежных, так и отечественных авторов.

Использовать ли эти возможности и в какой мере, каждый должен решать сам. Все зависит от личного интереса, возможностей и сферы предполагаемой практической деятельности.

Со своей стороны мы можем сказать лишь о том, что «лишних» экономических знаний не бывает. Так или иначе они всегда и везде востребованы и приносят их обладателям дивиденды.

Список рекомендуемой литературы

Основной

Гребнев Л. С., Нуреев Р. М. Экономика. Курс основ. М.: Вита-Пресс, 2000. 432 с.

Курс экономической теории: Учеб. для вузов / Под общ. ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров: АСА, 2006. 830 с.

Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. М.: Инфра-М, 2006. 939 с.

Менкью Н. Г. Принципы экономикс: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2006. 623 с.

Фишер С. У., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. М.: Дело, 1999. 829 с.

Дополнительной

Александров И. М. Бюджетная система Российской Федерации. М.: Изд. дом «Дашков и К°», 2006. 485 с.

Алле М. Глобализация: Разрушение условий занятости и экономического роста: Эмпирическая очевидность: Пер. с фр. М.: Теис, 2003. 314 с.

Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса: Пер. с англ. М.: Экон. шк., 2005. 346 с.

Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса: Пер. с англ. М.: Экон. шк., 2005. 382 с.

Бузгалин А. В. Переходная экономика: Курс лекций по экон. теории. М.: Таурус, 1994. 472 с.

Булатов А. С. Экономика. М.: Юристъ, 2004. 896 с.

В поисках новой теории: Кн. для чтения по экон. теории с пробл. ситуациями / Под ред. А. Г. Грязновой, Н. Н. Думной. М.: КноРус, 2004. 365 с.

Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р. Микро- и макроэкономика: Энцикл. слов. СПб.: Лань, 2000. 352 с.

Долан Э. Дж., Кемпбелл К. К. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. Л.: Драйден-Пресс, 1991. 448 с.

Дробышевский С., Козловская А. Внутренние аспекты денежно-кредитной политики России. М.: ИЭПП, 2002. 157 с.

Колобов О. А., Балуев Д. Г., Кабешев Д. В. Запад: новые измерения национальной и международной безопасности / М-во общ. и проф. образования РФ. Н. Новгород, 1997. 346 с.

Конотопов М. В., Сметанин С. И. История экономики зарубежных стран. М.: Палеотип, 2004. 262 с.

Конотопов М. В., Сметанин С. И. История экономики России: Учеб. для вузов. М.: Логос, 2005. 208 с.

Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1992. 520 с.

Макроэкономика: Теория и российская практика / Под ред. А. Г. Грязновой, Н. Н. Думной. М.: КноРус, 2005. 604 с.

Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics) / Под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова. М.: КноРус, 2005. 672 с.

Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. М.: Норма, 2006. 561 с.

Белокрылова О. С. Теория переходной экономики. Ростов н/Д: Феникс, 2002. 352 с.

Сломан Дж., Сатклифф М. Экономикс: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2005. 830 с.

Тарасевич Л. С., Гребенников П. И., Леусский А. И. Макроэкономика. 4-е изд. М.: Юрайт-Издат, 2005. 650 с.

Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экон. шк., 1993. 380 с.

Фаминский И. П. Международные экономические отношения: Учеб. М.: Юрист, 2004. 847 с.

Шахматов Ф. И. Государство и экономика. Основы взаимодействия. М.: Экономика, 2005. 727 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Тест контроля знаний

1. Установите правильное соответствие. Ответ запишите в виде пары признаков, например: 1А, 2Б.

Фактор производства	Доход фактора
1. Труд	А. Процент
2. Капитал	Б. Прибыль
3. Земля и природные ресурсы	В. Заработная плата
4. Предпринимательские способности	Г. Рента

2. Экономические законы спроса и предложения отражают:

а) законы государственного планового ценообразования на товары;

б) законы конкурентного ценообразования в рыночной экономике;

в) законы и планового, и конкурентного ценообразования.

3. Изменение спроса, т. е. его рост или снижение, зависит:

а) от уровня цен на ресурсы;

б) от качества товара;

в) от уровня государственных расходов и налогов;

г) от денежных доходов покупателей.

4. Эластичность спроса – это характеристика реакции покупателей на снижение цены товаров. Например, если 1%-е снижение цены вызывает увеличение продаж товаров более чем на 1%, то это соответствует:

а) единичной эластичности спроса;

б) неэластичному спросу;

в) эластичному спросу.

5. Укажите, какой из типовых рядов может быть использован для иллюстрации закона убывающей предельной полезности, если в рядах указана общая полезность:

а) 10, 20, 30, 40, 50;

б) 20, 45, 75, 110, 150;

в) 100, 150, 230, 280;

г) 10, 18, 24, 28, 30.

6. Дополните предложение.

Закон убывания предельной полезности выражается в том, что полезность, приносимая каждой последующей единицей товара, _____ с увеличением общего количества закупок этого товара.

7. Установите правильное соответствие. Ответ запишите в виде пары признаков, например: 1А, 2Б.

Название эффекта	Эффект
1. Эффект дохода	А. При снижении цен товаров потребитель может увеличить закупки подешевевших товаров, не снижая количества закупок других товаров
2. Эффект замещения	Б. При снижении цен товаров потребитель может уменьшить закупки других товаров в пользу подешевевших товаров

8. Фирма объявит о своем банкротстве и наверняка покинет отрасль:

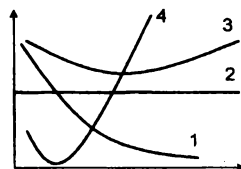
- а) если валовые издержки равны рыночной цене;
- б) если средние издержки равны рыночной цене;
- в) если средние переменные издержки превышают рыночную цену;
- г) если предстоит падение цен на продукцию фирмы;
- д) если производство фирмы имеет постоянную отдачу от масштаба.

9. В долгосрочном периоде постоянные издержки фирмы:

- а) равны нулю;
- б) становятся переменными;
- в) не изменяются.

10. Если вертикальная ось характеризует затраты фирмы в коротком периоде, какой из графиков наиболее правильно отображает:

- а) постоянные издержки;
- б) предельные издержки;
- в) средние переменные издержки;
- г) средние постоянные издержки.



11. Дополните предложение.

При повышении оплаты труда повышаются _____
издержки, а кривые данных видов издержек сдвигаются _____.

12. Установите правильную последовательность проведения этапов приватизации:

- а) денежная;
- б) ваучерная;
- в) аукционная.

13. Дополните предложение.

Преимуществами акционерного общества по сравнению с обществом с ограниченной ответственностью являются: _____.

14. Для начала или завершения деятельности фирмы должны получить разрешение:

- а) от федерального правительства;
- б) от правительства области;
- в) от местных органов власти;
- г) от всех вышеперечисленных органов;
- д) ни от одного из вышеперечисленных органов.

15. Отношения распоряжения – это:

- а) отношения, складывающиеся между экономическими субъектами и выражающие определенную форму присвоения благ;
- б) отношения, направленные на извлечение из блага полезного эффекта;
- в) способность решать судьбу блага;
- г) способность обладать благом.

16. Установите правильное соответствие. Ответ запишите в виде пары признаков, например: 1А, 2Б.

Тип рыночной структуры	Основные черты
1. Совершенная конкуренция 2. Чистая монополия 3. Олигополия 4. Монополистическая конкуренция	А. Взаимозависимость фирм Б. Большое количество продавцов и покупателей В. Дифференциация продукта Г. Один продавец

17. Какого рода слияния предприятий во всех случаях уменьшают степень конкуренции на рынке:

- а) горизонтальные;
- б) вертикальные;
- в) в обрабатывающей промышленности;
- г) в сфере сбыта.

18. Преимущество монополистической конкуренции над совершенной заключается:

- а) в более низком уровне цен;
- б) в более широком выборе товаров;
- в) в более низких прибылях;
- г) в незначительных издержках.

19. Дополните предложение.

Выделяют три функции денег: мера стоимости, средство накопления и _____.

20. Ужесточение требований государственных органов к защите окружающей среды будет иметь своим результатом:

- а) повышение уровня благосостояния;
- б) увеличение продолжительности жизни;
- в) снижение реальных доходов населения;
- г) увеличение издержек производства.

21. Сокращение количества денег в обращении произойдет, если центральный банк:

- а) снизит нормы обязательных резервов коммерческих банков;
- б) понизит учетную ставку;
- в) будет покупать государственные ценные бумаги;
- г) будет продавать государственные ценные бумаги.

22. Установите правильное соответствие. Ответ запишите в виде пары признаков, например: 1А, 2Б.

Название агрегата	Денежный агрегат
1. М1	А. Наличные и безналичные деньги
2. М2	Б. Наличные и безналичные деньги, депозиты и ценные бумаги
3. М3	В. Наличные и безналичные деньги и депозиты Г. Наличные деньги

23. Дополните предложение.

_____ – показатель, характеризующий рыночную стоимость товаров и услуг, созданных национальными производителями на территории страны и за ее пределами за определенный период времени.

24. Дополните предложение.

В России к доходам физических лиц применяется _____ шкала налогообложения.

25. Дополните предложение.

Основными функциями налогов являются фискальная, регулирующая и _____.

26. Дополните предложение.

Если государство действительно решило проблему полного равенства в доходах различных слоев населения, то следствием этого решения будет _____ экономической эффективности производства в условиях рыночной экономики.

27. Укажите правильную, на ваш взгляд, логическую взаимосвязь между дефицитом государственного бюджета и направлениями фискальной политики:

а) для уменьшения дефицита бюджета необходимо снизить налоги;

б) для уменьшения дефицита бюджета необходимо увеличить налоги;

в) налоги не влияют на дефицит бюджета;

г) для уменьшения дефицита бюджета необходимо снизить государственные расходы;

д) для уменьшения дефицита бюджета необходимо увеличить государственные расходы.

28. Дополните предложение.

Уровень инфляции – это изменение _____ за определенный период времени.

29. В качестве показателя темпа инфляции в стране используется:

- а) индекс внешней торговли;
- б) номинальный обменный курс;
- в) индекс потребительских цен;
- г) паритет покупательной способности валют.

30. Какое из сочетаний видов инфляции в экономике любой страны наиболее предпочтительно?

- а) ползучая, сбалансированная, неожиданная;
- б) галопирующая, несбалансированная, ожидаемая;
- в) гиперинфляция, несбалансированная, неожиданная;
- г) умеренная, сбалансированная, ожидаемая.

31. Установите правильное соответствие. Ответ запишите в виде пары признаков, например: 1А, 2Б.

Название кривой	Зависимость
1. Кривая Лаффера	А. Связь между уровнем безработицы и годовым темпом роста уровня цен
2. Кривая Лоренца	Б. Связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений
3. Кривая Филлипса	В. Связь между нормой процента и денежной массой в обращении
	Г. Степень неравенства при распределении персонального дохода

32. Дополните предложение.

Милитаризация экономики приводит к _____ темпов экономического роста.

33. В кейнсианской теории основным источником экономического роста являются:

- а) инвестиции;
- б) потребительские расходы;
- в) государственные расходы;
- г) рост заработной платы.

34. Установите правильное соответствие. Ответ запишите в виде пары признаков, например: 1А, 2Б.

Вид капитала	Формы движения капитала
1. Предпринимательский	А. Чистые инвестиции
2. Ссудный	Б. Кредиты и займы
	В. Портфельные инвестиции

35. Потребители больше всего выигрывают от введения:

- а) тарифов и пошлин;
- б) экспортных субсидий;
- в) свободной торговли;
- г) квот;
- д) импортных пошлин.

36. Какое из перечисленных направлений международной миграции рабочей силы не является характерным для современного этапа развития мирового хозяйства?

- а) миграция неквалифицированной рабочей силы из развивающихся стран в промышленно развитые;
- б) миграция рабочей силы между развивающимися странами;
- в) миграция неквалифицированной рабочей силы из промышленно развитых стран в развивающиеся;
- г) миграция специалистов с высокой квалификацией из промышленно развитых стран в развивающиеся.

37. Торговый баланс страны отражает:

- а) все сделки между страной и остальным миром;
- б) продажу и покупку активов;
- в) товарный экспорт и импорт;
- г) продажу и покупку товаров и услуг, а также частные трансферты;
- д) изменение банковских активов.

38. Дополните предложение.

Согласно теории сравнительных преимуществ в результате развития международной торговли общий объем мирового производства _____.

39. Дополните предложение.

Комбинация черт переходного периода в конкретные исторические эпохи в определенных общественно-политических и социально-экономических условиях определяет _____ переходных периодов.

40. Дополните предложение.

Переходная экономика всех стран характеризуется _____ производственных возможностей.

41. Укажите наиболее характерный вариант противоречивого сочетания целей экономической политики:

- а) экономический рост – внешнеэкономическое равновесие;
- б) борьба с инфляцией – достижение полной занятости;
- в) достижение полной занятости – сохранение окружающей среды;
- г) экономический рост – достижение полной занятости;
- д) борьба с инфляцией – внешнеэкономическое равновесие.

42. Установите правильное соответствие. Ответ запишите в виде пары признаков, например: 1А, 2Б.

Критерий периодизации	Типы экономических систем
1. Техничко-технологический	А. Первобытное, рабовладельческое, феодальное, буржуазное (капиталистическое), коммунистическое (социалистическое) общество
2. Организационно-экономический	Б. Аграрное, индустриальное, постиндустриальное (информационное) общество
3. Социально-экономический	В. Традиционная, рыночная, плановая, смешанная экономика

43. Какое пороговое значение показателя доли расходов на гражданскую науку (в % к ВВП) считают обеспечивающим технологическую независимость государства?

- а) 1,5;
- б) 2,0;
- в) 2,5;
- г) 3,0.

44. Дополните предложение.

Высокий уровень внешнего долга можно отнести к _____ угрозам _____ безопасности России.

Оглавление

Предисловие	3
Введение	4
Часть 1. ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА.....	7
Глава 1. Принципы экономики	7
Глава 2. Экономические силы и институты	16
2.1. Экономические силы.....	16
2.2. Экономические институты.....	18
Глава 3. Экономическая теория: предмет и методы исследования	30
3.1. Предмет экономической теории	30
3.2. Методы экономического анализа	32
3.3. Математические средства экономического анализа.....	34
Часть 2. МИКРОЭКОНОМИКА.....	48
Глава 4. Поведение потребителей и производителей в рыночной эконо- мике	48
4.1. Рыночная экономика: поведение потребителей	48
4.2. Рыночная экономика: поведение производителей	55
Глава 5. Рынки факторов производства	65
5.1. Производство и ресурсы	65
5.2. Рынок труда	68
5.3. Рынок капитала.....	74
5.4. Рынок земли и природных ресурсов.....	77
Глава 6. Рыночные структуры.....	79
6.1. Типы рыночных структур, их классификация	79
6.2. Измерение силы рыночных факторов	81
6.3. Чистая монополия.....	82
6.4. Монополистическая конкуренция	84
6.5. Олигополия	85
6.6. Антимонопольная политика	87
Часть 3. МАКРОЭКОНОМИКА.....	89
Глава 7. Деньги и денежное обращение.....	89
7.1. Сущность и функции денег.....	89
7.2. Банковская система	92
7.3. Рынок денег.....	93
7.4. Финансовый рынок.....	95

7.5. Монетарная политика: цели и инструменты.....	97
7.6. Инфляция и антиинфляционная политика.....	97
Глава 8. Макроэкономические показатели и макроэкономическая динамика	104
8.1. Система национальных счетов и ее значение	104
8.2. Внешние факторы текущей экономической активности.....	107
8.3. Экономические циклы.....	109
8.4. Экономический рост.....	113
Глава 9. Модели общезкономического равновесия и социально-экономическая политика государства.....	118
9.1. Совокупный спрос и совокупное предложение. Модель $AD - AS$	118
9.2. Кейнсианская макроэкономика. Мультипликатор и «кейнсианский крест».....	120
9.3. Модель $IS - LM$	122
9.4. Налогово-бюджетная политика государства	124
9.5. Государственный бюджет	127
9.6. Денежно-кредитная политика государства	131
9.7. Социальная политика государства	133
Часть 4. МИРОВАЯ И ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	136
Глава 10. Основные международные экономические связи и институты	136
10.1. Международное разделение труда	136
10.2. Теории международной торговли.....	137
10.3. Мировая торговля. Протекционизм и фритредерство.....	138
10.4. Миграция рабочей силы	141
10.5. Международное движение капитала	142
10.6. Международная валютная система	144
10.7. Платежный баланс.....	147
10.8. Глобализация современной мировой экономики	149
Глава 11. Экономика переходного периода.....	152
11.1. Переходный период.....	152
11.2. Критерии периодизации и этапы развития общества.....	153
11.3. Дискретность экономических систем и объективная обусловленность переходной экономики, ее основные черты и содержание.....	154
11.4. Переходная экономика и вопросы собственности.....	156
11.5. Современная переходная экономика: от плана к рынку	158

Глава 12. Экономическая безопасность и ее состояние в России	162
12.1. Национальная безопасность и национальная сила государства	162
12.2. Экономическая безопасность.....	166
12.3. Показатели (индикаторы) экономической безопасности и пороговые значения некоторых из них	169
Заключение	176
Список рекомендуемой литературы	177
Приложение. Тест контроля знаний	179

Учебное издание

Федотов Василий Артемьевич
Комарова Оксана Викторовна

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Редактор Е. А. Ушакова
Компьютерная верстка В. В. Дайбова

Подписано в печать 29.11.06. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов. Усл. печ. л. 10,1. Уч.-изд. л. 10,6. Тираж 300 экз. Заказ № **297**
Издательство ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет». Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.
Ризограф ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет». Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.